



**Análisis de las finanzas personales de la Población Económicamente Activa del Centro
de Negocios del D.M.Q. en función de ingresos, gastos y ahorros**

Arias Jiménez, Leslie Pollette

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas y Auditoría

Ing. Segovia Guerrero, César Ricardo Mgs.






9 de marzo del 2021

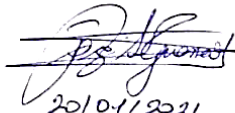
URKUND

Document Information

Analyzed document ARIAS JIMENEZ LESLIE POLLETTE - TESIS.pdf (D91079983)
Submitted 1/6/2021 1:01:00 AM
Submitted by
Submitter email lparias1@espe.edu.ec
Similarity 1%
Analysis address crsegovia.espe@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	IMPACTO DEL MICROCREDITO SECTOR EL FORTIN 2016-2018.docx Document IMPACTO DEL MICROCREDITO SECTOR EL FORTIN 2016-2018.docx (D64546131)	 3
SA	Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE / Avance Tesis - Jefferson López - Simulador para finanzas personales.docx Document Avance Tesis - Jefferson López - Simulador para finanzas personales.docx (D77517659) Submitted by: rataco@espe.edu.ec Receiver: rataco.espe@analysis.arkund.com	 1
W	URL: http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/UPEU/938/2/Lesid_Quispe_Tesis_Bachiller_2 ... Fetched: 12/15/2020 7:15:41 AM	 2
SA	Tesis sobreendeudamiento Ventanas.docx Document Tesis sobreendeudamiento Ventanas.docx (D54899438)	 1
SA	Educación Financiera Final.docx Document Educación Financiera Final.docx (D79948413)	 1


 20/01/2021
 ING. CESAR SEGOLIA GUERRERO



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE LICENCIATURA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, "Análisis de las finanzas personales de la Población Económicamente Activa del Centro de Negocios del D.M.Q. en función de ingresos, gastos y ahorros" que fue realizado por la señorita **Arias Jiménez, Leslie Pollette** el mismo que ha sido realizado en su totalidad, analizado por la herramienta de verificación de similitud de contenido, por lo tanto cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 20 de enero del 2021

Firma:

Ing. César Ricardo Segovia Guerrero Mgs.

DIRECTOR

C.C. 1707203145



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, **Arias Jiménez Leslie Pollette**, con cédula de ciudadanía nro. **1722706338**, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **Análisis de las finanzas personales de la Población Económicamente Activa del Centro de Negocios del D.M.Q. en función de ingresos, gastos y ahorros** es de mi autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 08 de enero del 2021

Firma:

Arias Jiménez, Leslie Pollette

C.C. 1722706338



DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL
COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo **Arias Jiménez Leslie Pollette**, con cédula de ciudadanía nro. **1722706338**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **Análisis de las finanzas personales de la Población Económicamente Activa del Centro de Negocios del D.M.Q. en función de ingresos, gastos y ahorros** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 20 de enero del 2021

Firma:

Arias Jiménez, Leslie Pollette

C.C. 1722706338

Dedicatoria

La presente tesis es dedicada a Dios por ser mi guía y fortaleza para el alcance de mis objetivos personales, al brindarme su mano fiel y llena amor hacia mi persona; además de facilitar todos los medios, las personas e instrumentos necesarios para el desarrollo efectivo de mi trabajo.

A mi madre, Cecilia, quien con su amor, paciencia y esfuerzo me ha permitido cumplir este gran sueño; le agradezco por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo, valentía, perseverancia y no temer a las adversidades, puesto que Dios está conmigo siempre.

A mi hermana Nicole y a mi novio Harold por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, al estar conmigo en todo momento y brindarme palabras de aliento a fin de continuar el camino y no desvanecer.

A toda mi familia por sus oraciones, consejos y palabras al acompañarme en todos mis sueños y metas.

Agradecimiento

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición, me ha permitido alcanzar todas las metas u objetivos planteados, acompañándome incondicionalmente a tallar el mejor camino.

Mi profundo agradecimiento a mi madre, hermana y novio, quienes estuvieron conmigo incondicionalmente en todo el trayecto universitario; gracias por su paciencia, dedicación, apoyo total, amistad y amor.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas - ESPE, al Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio en especial a la Carrera de Finanzas y Auditoría, a mis profesores pero quiero expresar mi más grande y sincero reconocimiento al Ing. César Segovia, mi principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

Índice de contenido

Carátula	1
Hoja de resultados de la herramienta urkund	2
Certificado del director	3
Responsabilidad de autoría	4
Autorización de publicación	5
Dedicatoria	6
Agradecimiento	7
Índice de contenido.....	8
Índice de tablas.....	11
Índice de figuras.....	13
Resumen	15
Abstract	16
Capítulo I Introducción	17
Antecedentes	17
Justificación.....	19
Planteamiento del problema	24
Espina de pescado.....	28
Determinación de variables	29
Capítulo II Marco teórico	30
Teoría de las finanzas personales.....	30
Teoría del consumidor	33

Teoría del ahorro.....	36
Marco referencial	40
Marco conceptual.....	63
Capítulo III Metodología.....	72
Métodos de la investigación	72
<i>Método inductivo</i>	72
Desarrollo metodológico	74
<i>Enfoque de investigación mixto</i>	74
Tipología de investigación	77
<i>Fuentes de información mixta</i>	77
<i>Diseño no experimental</i>	78
<i>Alcance de investigación exploratorio - descriptiva</i>	79
<i>Instrumentos de recolección de la información</i>	81
<i>Procedimientos para la recolección de datos</i>	83
<i>Alcance de la población de análisis</i>	84
<i>Población objetiva</i>	84
<i>Población y muestra</i>	85
Encuesta	87
Capítulo IV Análisis de datos	96
Procedimientos para el análisis de la información	96
Análisis de datos.....	97
Análisis de datos en tablas de contingencia	144
Capítulo V Propuesta.....	152
Propuesta parte 1 “propuesta estratégica”	152

Propuesta parte 2 “manual de procesos y procedimientos”	156
Propuesta parte 3 “ejemplo de capacitación”	157
Capítulo VI Conclusiones y recomendaciones	160
Conclusiones.....	160
Recomendaciones	163
Bibliografía	165
Anexo	172

Índice de tablas

Tabla 1 Tasa de empleo en la ciudad de Quito, año 2018 y 2019.....	23
Tabla 2 Determinación de variables	29
Tabla 3 Determinación de la Población Económicamente Activa (PEA).....	85
Tabla 4 Datos para cálculo de la muestra	86
Tabla 5 Centro de negocios	97
Tabla 6 Género.....	99
Tabla 7 Rango de edad.....	100
Tabla 8 Sector de procedencia	101
Tabla 9 Estado civil	102
Tabla 10 Nivel de estudio.....	103
Tabla 11 Vivienda.....	104
Tabla 12 Contribución económica.....	105
Tabla 13 Personas dependientes económicamente	106
Tabla 14 Ocupación laboral	107
Tabla 15 Ingresos mensuales	108
Tabla 16 Ingresos mensuales (obtenido en programa SPSS).....	109
Tabla 17 Número de contribuyentes a nivel económico	110
Tabla 18 Grado de conocimiento sobre las finanzas personales	111
Tabla 19 Técnicas para administrar sus finanzas personales	112
Tabla 20 Elaboración de presupuestos	114
Tabla 21 Registro de los ingresos, gastos y ahorro	116
Tabla 22 Capacidad de ahorro.....	117
Tabla 23 Dinero destinado hacia el ahorro.....	118
Tabla 24 Dinero destinado hacia el ahorro (obtenido en programa SPSS).....	119
Tabla 25 Frecuencia de ahorro	120

Tabla 26 Razones para ahorrar	122
Tabla 27 Medio de ahorro	124
Tabla 28 Motivos o causas que impiden ahorrar.....	126
Tabla 29 Comparación de los precios de bienes o servicios	127
Tabla 30 Gastos mensuales de primera necesidad	128
Tabla 31 Gastos mensuales no considerados de primera necesidad	130
Tabla 32 Gastos mensuales destinados a cubrir obligaciones con terceros	132
Tabla 33 Forma de pago en gastos que no son de primera necesidad.....	134
Tabla 34 Producto financiero para cubrir necesidades	136
Tabla 35 Pasivos actuales	138
Tabla 36 Sobreendeudamiento.....	140
Tabla 37 Morosidad.....	141
Tabla 38 Alternativas para salir de la morosidad o evitar entrar en ella	142
Tabla 39 Datos informativos y pregunta 5 (Obtenido en programa SPSS)	144
Tabla 40 Tabla de contingencia de los datos informativos y pregunta 5 (Obtenido en programa SPSS).....	145
Tabla 41 Datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS)	147
Tabla 42 Tabla de contingencia: datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS).....	147
Tabla 43 Relación pregunta 5 y 6 (Obtenido en programa SPSS)	148
Tabla 44 Tabla de contingencia: relación pregunta 5 y 6 (Obtenido en programa SPSS)	148
Tabla 45 Datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS)	150
Tabla 46 Tabla de contingencia: datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS).....	150
Tabla 47 Propuesta estratégica	154

Índice de figuras

Figura 1 Evolución de la Tasa de Participación Bruta	21
Figura 2 Tasa de Participación Bruta entre 2018 y 2019.....	22
Figura 3 Diagrama de Ishikawa.....	28
Figura 4 Centro de negocios	97
Figura 5 Género.....	99
Figura 6 Rango de edad	100
Figura 7 Sector de procedencia.....	101
Figura 8 Estado civil.....	102
Figura 9 Nivel de estudio	103
Figura 10 Vivienda	104
Figura 11 Contribución económica	105
Figura 12 Personas dependientes económicamente.....	106
Figura 13 Ocupación laboral.....	107
Figura 14 Ingresos mensuales	108
Figura 15 Número de contribuyentes a nivel económico.....	110
Figura 16 Grado de conocimiento sobre las finanzas personales.....	111
Figura 17 Técnicas para administrar sus finanzas personales.....	112
Figura 18 Elaboración de presupuestos.....	114
Figura 19 Registro de los ingresos, gastos y ahorro.....	116
Figura 20 Capacidad de ahorro	117
Figura 21 Dinero destinado hacia el ahorro	118
Figura 22 Frecuencia de ahorro	120
Figura 23 Razones para ahorrar.....	122
Figura 24 Medio de ahorro.....	124
Figura 25 Motivos o causas que impiden ahorrar	126

Figura 26 Comparación de los precios de bienes o servicios.....	127
Figura 27 Gastos mensuales de primera necesidad.....	128
Figura 28 Gastos mensuales no considerados de primera necesidad.....	130
Figura 29 Gastos mensuales destinados a cubrir obligaciones con terceros	132
Figura 30 Forma de pago en gastos que no son de primera necesidad	134
Figura 31 Producto financiero para cubrir necesidades	136
Figura 32 Pasivos actuales.....	138
Figura 33 Sobreendeudamiento	140
Figura 34 Morosidad	141
Figura 35 Alternativas para salir de la morosidad o evitar entrar en ella	142

Resumen

En el presente trabajo se realiza un “Análisis de las Finanzas Personales de la Población Económicamente Activa del D.M.Q en función de ingresos, gastos y ahorros, año 2019”, mediante la evaluación de variables de ingresos, gastos, financiamiento y ahorro que permiten explicar las razones de gestionar el dinero. Se ha considerado, hoy en día, que las finanzas se basan en la administración oportuna del dinero para satisfacer las necesidades de los individuos, además de asignar un porcentaje del mismo hacia el ahorro. La gestión inicia desde la elaboración de un presupuesto que a través de la toma de decisiones firmes y vinculadas a la priorización del consumo tanto de bienes y servicios, contribuyen a que el individuo evite adquirir obligaciones con terceros. Para profundizar y entender mejor el tema, se ha examinado información de diferentes fuentes y la recolección de datos, tras la aplicación del instrumento de investigación a una muestra aleatoria simple a las personas residentes en la ciudad. Hasta concluir que, al conocer la situación actual de las personas del Distrito Metropolitano de Quito sobre los ingresos percibidos periódicamente, así como los egresos primordiales y esenciales de las mismas; es posible plantear alternativas que faciliten las decisiones financieras acorde a los intereses propios, con la finalidad de garantizar tranquilidad y control sobre los recursos económicos; para ello se ha elaborado una propuesta modelo de un Manual de Procesos y Procedimientos destinados a las Instituciones Financieras con el objeto de dar cumplimiento a las Resoluciones emitidas por la Superintendencia de Bancos y Superintendencias de Economía Popular y Solidaria.

Palabras clave:

- **INGRESOS**
- **GASTOS**
- **AHORRO**
- **FINANCIAMIENTO**

Abstract

In the present work an "Analysis of the Personal Finances of the Economically Active Population of the D.M.Q. based on income, expenses and savings, year 2019" is carried out, by evaluating variables of income, expenses, financing and savings that allow explaining the reasons for managing money. It has been considered, nowadays, that finances are based on the timely administration of money to satisfy the needs of individuals, in addition to allocating a percentage of it towards savings. Management starts from the preparation of a budget that, through making firm decisions and linked to prioritizing the consumption of both goods and services, helps the individual avoid acquiring obligations with third parties. In order to deepen and better understand the subject, information from different sources and data collection have been examined, after applying the research instrument to a simple random sample of people residing in the city. Until concluding that, upon knowing the current situation of the people of the Metropolitan District of Quito regarding the income received periodically, as well as the primary and essential expenses thereof; It is possible to propose alternatives that facilitate financial decisions according to one's own interests, in order to guarantee tranquility and control over financial resources; For this, a model proposal has been prepared for a Process and Procedures Manual for Financial Institutions in order to comply with the Resolutions issued by the Superintendency of Banks and Superintendencies of Popular and Solidarity Economy.

Keywords:

- **INCOME**
- **EXPENSES**
- **SAVINGS**
- **FINANCING**

Capítulo I

Introducción

Antecedentes

Las finanzas personales es un término antiguo que surgió desde 1920, está relacionado con la administración de los recursos económicos de las personas. En un principio, era desconocido de tal manera que ni siquiera existen autores que relaten su abolengo, pero con el tiempo se lo ha definido y vinculado al origen de la moneda y sus transacciones comerciales. Estas operaciones se efectúan a partir de la creación del dinero, como medio de intercambio, para la obtención de bienes y servicios que formalicen dichas actividades adquisitivas (Rojas, 2018).

No obstante, la obtención del recurso económico es mediante el trabajo, y en virtud de ello surge la necesidad indudable de manejar adecuadamente el dinero, pero por la ausencia de bases científicas y académicas, la administración del dinero tanto personal como familiar se ha desarrollado de manera implícita; puesto que varias personas consumían únicamente lo esencial y la diferencia se guardaba para eventos inesperados, mientras que otras se gastaban todo el dinero en cosas innecesarias o simplemente no les alcanza a cubrir todas las necesidades del mes (Palacios, 2011).

Con este precedente, durante el Siglo XIX el autor Hazel Kyrk al elaborar su tesis doctoral denominada “Economía de consumo y economía familiar” abarcó el ámbito de las finanzas personales; en dicho documento se vinculó varias teorías como la de Keynes, donde enfatiza que la demanda de bienes y servicios equilibra el sistema productivo y también destacó la conclusión de Marx, acerca de que las personas solo adquieren conforme a la disponibilidad de sus ingresos al momento de comprar (1920).

A partir de ello, la docente universitaria Margaret Reid en la cátedra de economía doméstica, fue pionera en analizar el comportamiento del consumidor y de los hogares con respecto a las necesidades y recursos económicos disponibles e inspiró a

Herber A. Simón en 1947, a continuar investigando acerca de los aspectos educativos y los deseos personales que afectan directamente en los individuos al tomar decisiones económicas y de consumo. Posteriormente, Dan Ariely efectuó una variedad de estudios en el 2009 sobre los sucesos ocurridos en la crisis financiera del 2008; a través de los cuales resaltó que las personas no actúan racionalmente al momento de realizar sus compras y que el mercado no corrige el desequilibrio económico ni se regula por sí solo, hasta que haya disposiciones o normativas enfocadas a mejorar la situación (Salgado, 2015).

En vista de aquello, desde el 2013 en Ecuador se dictaminó la Resolución No. JB-2013-2393 de la Junta Bancaria, donde se estableció que las instituciones financieras en colaboración a la Superintendencia de Bancos debían investigar acerca de la cultura financiera ecuatoriana. Mientras estudiaban el comportamiento del manejo monetario de los individuos, notaron la falta de conocimiento en el tema, conceptos básicos y métodos diarios sobre el ahorro, la solicitud de préstamos y tarjetas de crédito, la inversión, la planificación y elaboración de presupuestos, el registro de gastos u otras herramientas que proporcionan una mejor administración de las finanzas personales. Por lo tanto, a través de programas educativos promueven capacitaciones donde indican las herramientas y estrategias claves para gestionar efectivamente el recurso monetario, a fin de satisfacer las necesidades sin perjudicar su salud financiera (Gavilanes, 2017).

Finalmente, aunque las finanzas personales no tienen un origen definido, existen estudios que describen los sucesos y posibles acontecimientos implícitos que lo causaron. Por lo tanto, a nivel de Grado y Postgrado se ha investigado sobre el manejo financiero de las personas y hogares, debido a la importancia de indagar en los individuos con poder adquisitivo; quienes toman decisiones con el objetivo de satisfacer

sus necesidades dada la disponibilidad de recursos económicos y medidas de contingencia para prevenir eventos inesperados (Connolly y Hajaj, 2001).

Justificación

La Población Económicamente Activa está conformada por individuos que se dedican a prestar su mano de obra o intelecto, a cambio de recibir una remuneración que puede ser sueldo o salario; sin embargo, no existe la certeza de siempre contar con una fuente de trabajo fijo o estable. Por tal razón, surge la necesidad de investigar sobre los hábitos y factores que influyen en las decisiones de las personas al administrar el dinero, con el fin de cubrir tanto sus necesidades y deseos actuales así como prever para el futuro inmediato.

La administración de las finanzas personales está ligada a la programación diaria de los individuos, dicha actividad es primordial para llevar un control riguroso en el tiempo, aprovechar oportunidades y, sobre todo, utilizar únicamente los recursos inmediatos disponibles. La combinación de la planificación con la elaboración de un presupuesto, facilita el dar seguimiento al cumplimiento o no de las metas económicas planteadas, puesto que se analiza los motivos y necesidades de consumo inmediato e indispensables, y también la posibilidad de consignar el excedente hacia el ahorro.

El control hacia el cumplimiento de las metas y objetivos es crucial en el uso efectivo del recurso monetario pues se cerciora de no despilfarrarlo en adquisiciones innecesarias. Por eso, acorde al análisis sobre los resultados que se consiguieron se va a poder establecer faltantes o excedentes del ingreso, y en caso de ser necesario, la posibilidad de que los individuos minimicen los gastos para cubrir todos los requerimientos sin acudir a préstamos o sino utilizar los productos crediticios de manera propicia, evitando abusar de ellos y así no verse afectados en el futuro inmediato.

No obstante, las decisiones al instante de administrar el dinero y contemplar los faltantes con créditos, son reflejos del nivel de educación financiera que tienen las

personas; cuyas elecciones se manifiestan en los resultados y con ello se demostraría la necesidad o no de aprender sobre el tema e instruirse de las herramientas correspondientes para administrar de mejor manera sus recursos monetarios, mediante el balance de los ingresos percibidos con los gastos hasta llegar a un equilibrio que asegure estabilidad económica.

Por ello, la finalidad primordial del estudio sobre las finanzas personales en el Distrito Metropolitano de Quito, es de comprender y analizar el comportamiento de las personas en cuanto a la gestión de los recursos económicos percibidos, determinando el modo efectivo de distribuir el dinero para cubrir todos los ámbitos donde existe escasez y argumentar acerca de la relevancia de destinar la diferencia a un fondo de reserva, como método de prevención a eventos inesperados o incrementar los activos propios, además de establecer qué tipo de decisiones es recomendable tomar al presentar faltante. Todo lo aludido sería mediante una serie de capacitaciones efectuadas por las Instituciones Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas u otras entidades reguladas por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

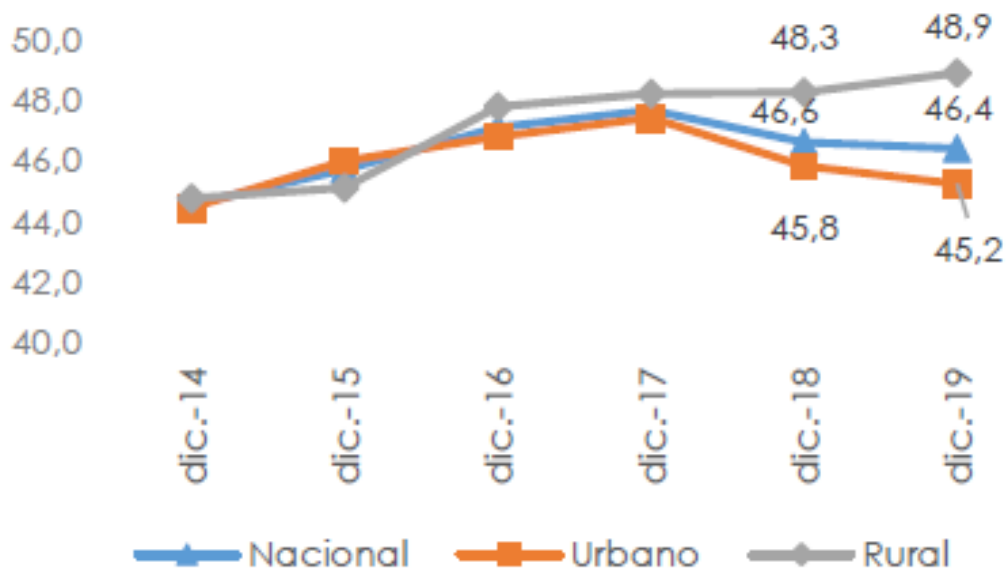
Al asimilar el comportamiento de los individuos sobre los recursos económicos, en la capacitación se planteará estrategias que propicien seguridad financiera al manejar adecuadamente las finanzas personales y también se informará acerca de la importancia de elaborar periódicamente presupuestos ecuánimes que contribuyan el alcance de los objetivos propios y tener un estilo de vida confortable, sin arriesgarse a presentar estrés en un futuro cercano.

Con lo precedente, en Ecuador durante el año 2019, la Tasa de Participación Bruta (TPB) que de acuerdo al Boletín Técnico N° 01-2020-ENEMDU (2020) se “obtiene por la división entre la PEA para la totalidad de individuos a nivel nacional” (pág. 6),

cuyo resultado evidenció que a nivel nacional hubo una intervención del 46,4%; del cual corresponde al 45,2% a la zona urbana y el 48,9% a la zona rural.

Figura 1

Evolución de la Tasa de Participación Bruta

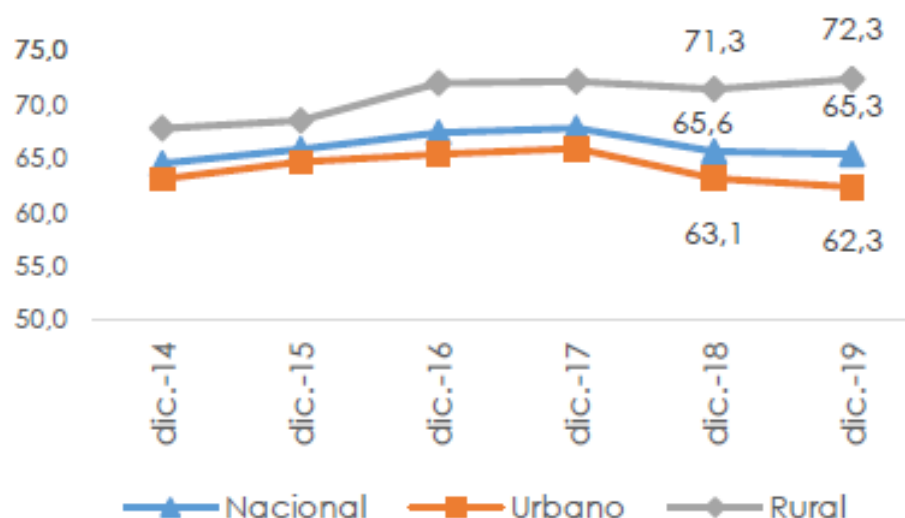


Nota. Recuperado de (ENEMDU, 2020).

En la Figura 2 se aprecia que a nivel urbano existió una variación porcentual entre diciembre del 2018 y 2019 con 63,1% y 62,3% respectivamente, hecho no ocurrido a escala nacional ni rural, puesto que las fluctuaciones no fueron estadísticamente significativas, la primera con 65,3% y la segunda 72,3% puntos porcentuales.

Figura 2

Tasa de Participación Bruta entre 2018 y 2019



Nota. Recuperado de (ENEMDU, 2020).

Posterior al análisis del empleo a escala Nacional, y por fines del estudio en curso, se profundizará meramente en el “Distrito Metropolitano de Quito”; a fin de conocer las variaciones porcentuales entre años y así poder indagar en la población trabajadora de la ciudad sobre el manejo de sus ingresos y las medidas de contingencia que toma hacia la prevención de circunstancias inevitables o desempleo, acumular sus activos y no experimentar angustia financiera a corto, mediano o largo plazo.

En la Tabla 1 se observa que entre el 2018 y 2019, en el Distrito Metropolitano de Quito se produjo una fluctuación estadísticamente notable al experimentarse una reducción cerca de 3,6 puntos porcentuales (p.p.); conllevando a ser la única ciudad de las autorepresentadas (Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato), con variaciones significativas a nivel nacional y en comparación a las demás.

Tabla 1*Tasa de empleo en la ciudad de Quito, año 2018 y 2019*

PERIODO	QUITO	GUAYAQUIL	CUENCA	MACHALA	AMBATO
dic-10	65.00%	55.50%	66.60%	50.40%	54.20%
dic-11	63.60%	57.00%	65.70%	56.80%	91.90%
dic-12	62.10%	60.50%	67.70%	58.20%	57.40%
dic-13	70.60%	57.20%	68.50%	58.90%	56.40%
dic-14	70.50%	60.10%	65.20%	55.90%	61.00%
dic-15	66.50%	56.90%	64.60%	57.10%	58.50%
dic-16	57.60%	49.60%	56.60%	49.20%	46.90%
dic-17	61.60%	50.00%	57.90%	51.20%	54.00%
dic-18	57.90%	52.60%	61.30%	55.40%	52.60%
dic-19	54.30%	51.20%	63.90%	55.50%	50.80%

Nota 1. Recuperado de (ENEMDU, 2020).

Nota 2. El recuadro de color rojo destaca los valores con diferencia estadísticamente significativa y los azules aquellos que no tienen diferencias importantes.

Como se analizó previamente en las figuras anteriores, existe fluctuaciones importantes y constantes en el indicador de empleo; tomando en cuenta que, pueden ser significativos cuando el valor absoluto entre varios parámetros de estimación es comparado entre dos poblaciones y cuyo valor estadísticos es mayor a cero y con un nivel de confianza predeterminado. De esta manera se atestigua que no hay seguridad de contar siempre con una fuente de ingresos y que los hábitos de las personas en cuanto a la administración oportuna de los recursos y los planes de contingencia de cada uno, son métodos importantes para prevenir eventos inesperados y la gestión de las finanzas personales.

A razón de ello, con la aplicación del instrumento de investigación se pretende comprender los motivos que incentivan a las personas analizar y asignar parte de los ingresos hacia el consumo de bienes o servicios que cubran las necesidades presentes. De tal forma que, según las respuestas obtenidas tanto de las dificultades como las

costumbres positivas de cada colaborador, se facilite la definición de estrategias y consejos que generen estabilidad económica por el manejo adecuado del dinero; las cuales serán expuestas en las capacitaciones propuestas a las Instituciones Financieras, a fin de destinarles a clientes internos y externos de las IFIS así también dar cumplimiento a las resoluciones emitidas por los entes de control y contribuir en la cultura financiera y fortalecimiento de conocimientos.

Planteamiento del problema

En el Distrito Metropolitano de Quito aproximadamente a lo largo del 2019, el 69% de los residentes forman parte de la Población Económicamente Activa, de la cual y en comparación al año anterior casi 36.542 individuos quedaron sin empleo, es decir, el 1,90% fueron despedidos. Este hecho refleja que no existe certeza de contar con un puesto de trabajo ni una fuente de ingresos fijos independientemente al tipo de empleo que tenga, por esta razón germina la necesidad de gestionar propiciamente los recursos económicos y el raciocinio a eventos inesperados para enfrentar cualquier circunstancia y mantener un estilo de vida adecuada (Ecuador en Cifras, 2020).

No obstante, en la ciudad de Quito se evidencia un gran desconocimiento sobre el manejo de los recursos económicos, al denotarse errores comunes que comete la ciudadanía, como es el caso de contraer deudas bancarias o créditos directos en empresas comerciales para consumir cosas innecesarias; estos préstamos se suelen realizar cuando las personas se gastan todo el ingreso percibido con el consumo masivo de los bienes y/o servicios ofertados en el mercado, de igual manera el endeudamiento cuando las finanzas personales no se encuentran en un buen momento, puesto que el individuo tiende a incumplir con el pago de las cuotas a tiempo.

Usualmente las personas a parte de no tener cultura financiera, se ven influenciadas por aspectos familiares, sociales, económicos, bancarios, laborales y

métodos de administración; los cuales dominan drásticamente en el instante de tomar decisiones de comprar y gestionar los recursos económicos.

A nivel familiar dependiendo de las cargas del hogar, el número de aportantes económicamente y según el total del recurso monetario recaudado periódicamente, se podrá determinar la calidad de vida de los miembros al satisfacer adecuadamente las necesidades diarias de cada integrante del hogar. De tal modo que, en Ecuador para vivir cómodamente tan solo una persona se requiere mínimo \$983,00 al mes, sin consumir otros rubros distintos del diario vivir. En cambio una familia conformada por 4 personas el costo se estima a \$2.268,00 mensuales (Expatistan, 2020).

Por lo tanto, el nivel económico de las personas depende de la fuente de ingresos que percibe en el ámbito laboral y/o los adicionales, estos recursos provienen del trabajo independiente o bajo relación de dependencia. El primero se sujeta a las ganancias en el periodo determinado y el segundo resulta de la experiencia laboral y el nivel de estudios, que mientras mayor sea, la remuneración incrementa de lo contrario puede llegar a ganar como mínimo el Salario Básico Unificado; el mismo es definido por el Gobierno Nacional cada año. Cabe destacar que, la adquisición de bienes y servicios es conforme a la gestión del recurso monetario disponible, el cual reflejará la calidad de vida y sobre todo el nivel de educación financiera que poseen.

Así mismo, el entorno social inmediato de las personas o familias es el que influye en las decisiones de compra; del cual depende para aparentar un estilo de vida ya sea de su alcance monetario o no, a fin de evitar ser discriminados económicamente o ser aceptados por parte de las personas que lo rodean. Por tanto, se debe tomar en cuenta que el individuo al percibir un ingreso periódico, cualquier sea su valor, destina un porcentaje a la adquisición de bienes y/o servicios y de ser posible consignar la diferencia hacia el ahorro; generalmente, los gastos se destinan a la salud, educación, alimentación, vestimenta, vivienda y arte o cultura, pero también existen rubros como el

pago de préstamos bancarios (incluye tarjetas de crédito) o créditos directos; que según los meses acordados se determina el número de cuotas a cancelar para cubrir todo el capital e interés de las compras realizadas (Crisanto, 2006).

De tal forma que, el motivo principal para comprar con créditos comerciales o préstamos se debe al estado psico-emocional del individuo y la facilidad de solicitarlos en empresas o Instituciones Financieras; la recurrencia a dichos productos es por la comodidad de cubrir las necesidades inmediatas por falta de dinero o consumir instantáneamente los bienes y servicios sin gastarse todo su ingreso, también otra razón es adquirir aquellos que son de lujo y al momento no se encuentran al alcance del consumidor sino que pueden pagar cuotas mensuales en un lapso de tiempo. Cabe indicar que, el despilfarro del dinero y los préstamos innecesarios son consecuencias de una deficiente administración del recurso monetario, lo cual afecta la distribución de la renta personal a lo largo de su vida productiva.

De esta premisa surge la necesidad de analizar el comportamiento de la Población Económicamente Activa con respecto a sus finanzas personales, para conocer el manejo de los recursos en función de los ingresos, gastos y ahorro; en vista a la importancia de contar con un fondo de reserva o que los egresos no excedan la capacidad temporal de la remuneración y así evitar el endeudamiento innecesario que a futuro puede generar estrés o angustia financiera.

Dado a que la salud financiera se ve perjudicada cuando suceden eventos fuera de control e inesperados, las personas deben tomar medidas preventivas para enfrentar cualquier dificultad o aminorar el impacto que puede ocasionar; tal es el ejemplo de lo sucedido en octubre del 2019, donde la economía interna del país se paralizó dejando de generar la suficiente cantidad de ganancias económicas para pagar los sueldos y salarios de todos los trabajadores. Por esta razón, se supone que las personas presumen la ocurrencia de dichas situaciones y mediante la cultura de ahorro o con las

decisiones requeridas buscan evitar la falta de dinero en estos contextos y asegurar estabilidad económica o reservas futuras para satisfacer las necesidades en dichos instantes (Juárez, 2009).

Adicionalmente, las personas afectan su estabilidad económica por la falta de cultura financiera, al no desarrollar destrezas que permitan analizar los riesgos y aprovechar las oportunidades a nivel financiero. Puesto que, mediante el manejo propicio del dinero y ahorro, con decisiones económicas referentes a lo presupuestado y satisfacción de necesidades básicas, se asegura tranquilidad y seguridad económica de los individuos u hogares (Educación Financiera, 2020).

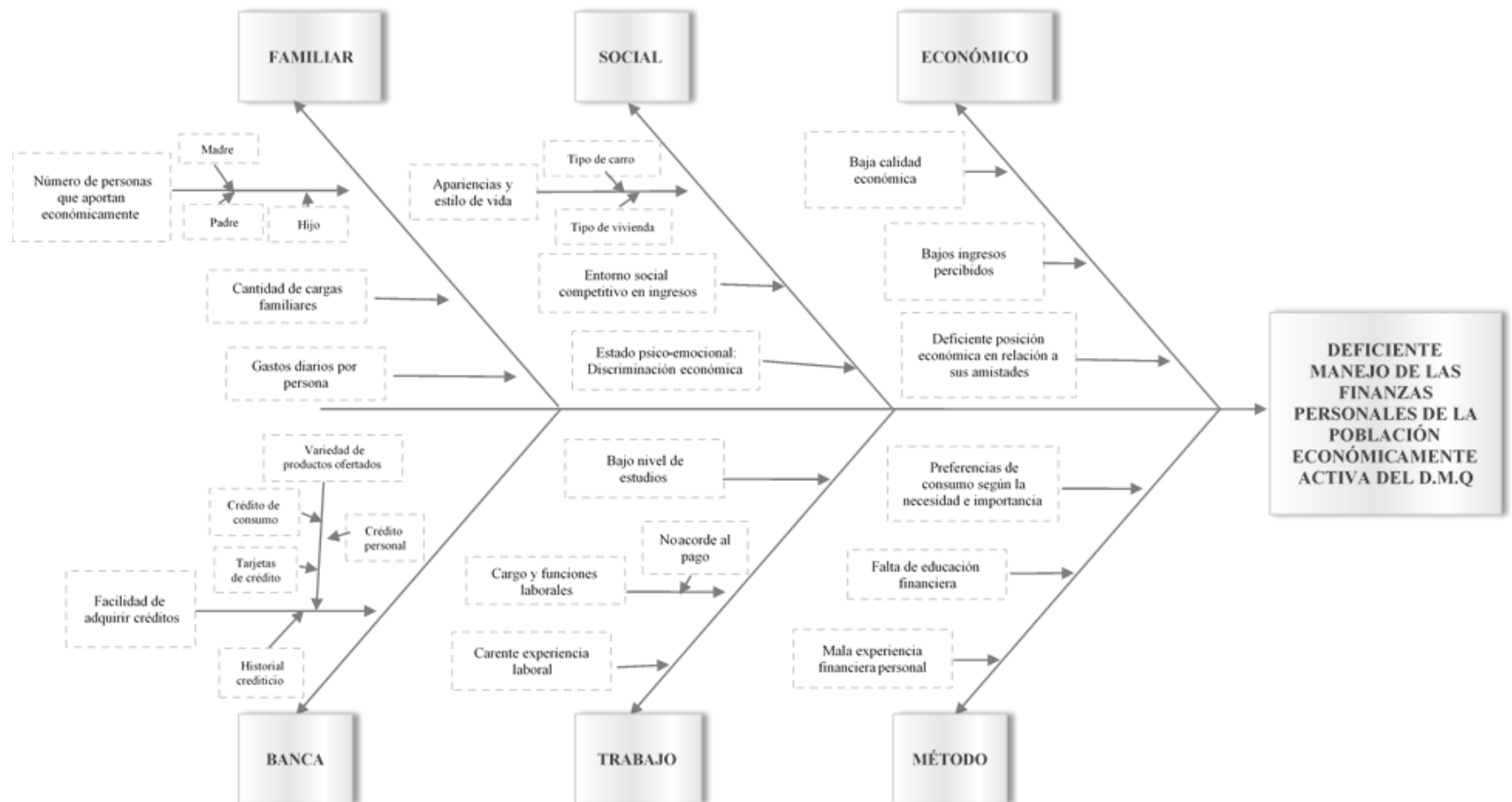
Varias de las situaciones mencionadas son efecto del consumismo de las personas y desconocimiento en administrar adecuadamente el dinero, al no definir un porcentaje máximo de gasto y otro al ahorro. Inclusive por este hecho, los individuos suelen adquirir obligaciones con terceros hasta el punto de sobreendeudarse, provocando la falta de liquidez para lo que resta del mes (Trujillo, 2001).

En razón de ello, la investigación indaga sobre el comportamiento y hábito de las personas en la administración de sus recursos de acuerdo con las necesidades diarias; a fin de establecer estrategias de ahorro, inversión, prioridad de gastos y análisis de alternativas que se presenten en el mercado, para evitar que los individuos al experimentar alguna fatalidad y/o evento inesperado caigan en una crisis económica, o de lo posible puedan cubrir sus requerimientos con normalidad; lo cual será expuesto en las capacitaciones recomendadas a las Instituciones Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas u otras entidades.

Espina de pescado

Figura 3

Diagrama de Ishikawa



Determinación de variables

Tabla 2

Determinación de variables

Variable independiente	Variable Dependiente	Covariable
Ingresos	- Sueldo y salario	- Nivel de estudios
	- Ingresos adicionales	- Carga y funciones laborales
Gastos		- Experiencia económica personal
	- Gastos corrientes	- Salud
	- Compras	- Educación
		- Vivienda
		- Vestimenta
		- Alimentación
Financiamiento		- Arte o cultura
		- Servicios básicos
	- Endeudamiento	- Número de tarjetas de crédito bancario
		- Número de tarjetas de crédito directo (empresarial)
		- Porcentaje de asignación para el pago de deudas
Ahorro		
	- Remanente de sueldo	- Hábitos de ahorro
		- Finalidades del ahorro

Objetivo General

Analizar el comportamiento financiero de las personas del Distrito Metropolitano de Quito, mediante la aplicación del instrumento de investigación cuantitativo y cualitativo; para conocer los hábitos que influyen en la administración de sus ingresos en el año 2019.

Objetivos Específicos

- Examinar la relación entre los ingresos y gastos, para conocer los hábitos predominantes en las decisiones sobre sus recursos económicos.
- Determinar las razones de ahorro, consumo y/o consumismo de las personas en función de sus ingresos; así como las razones que les motivan a endeudarse.
- Proponer a la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE una iniciativa de mejora en las finanzas personales de la Población Económicamente Activa.

Capítulo II

Marco teórico

Marco Teórico

Teoría de las Finanzas Personales

Figueroa (2009) explica que la prosperidad económica personal proviene de aplicar las herramientas de las finanzas empresariales en la gestión de los recursos y elección de alternativas. Sin embargo, la prioridad de éste reside en la toma de decisiones asertivas al considerar las necesidades inmediatas e importantes de las personas con la elaboración de presupuestos periódicos en función de los ingresos, gastos y ahorro; aunque la gestión monetaria de los individuos es similar a la empresarial, existe una diferencia en la que arraigan fines e intereses de cada uno. Por ello, la planificación persigue objetivos personales al buscar una calidad de vida favorable y sin preocupaciones.

El éxito financiero, según el autor, se alcanza tras la aplicación de varios paradigmas que exponen los errores comunes al momento de manejar el dinero, pero afirman que los principios de las finanzas empresariales ayudan en la administración de los recursos monetarios propios, estos son:

- ***Paradigma del progreso.*** La acumulación de activos asegura estabilidad económica y a largo plazo, de modo que se genere una reserva monetaria que permite la posibilidad de consumo a futuro;
- ***Paradigma financiero.*** Las personas acumulan la mayor cantidad posible de activos líquidos o en bienes inmuebles, con el ingreso que percibe periódicamente;
- ***Paradigma del ingreso bajo.*** La administración de los recursos económicos depende de los factores que influyen en las decisiones y necesidades inmediatas de los individuos;

- **Paradigma de la buena suerte.** Aunque la suerte es subjetiva, es importante considerar los posibles acontecimientos favorables a presentarse, y acorde a ello plantear metas y objetivos económicos a los que se desea alcanzar (págs. 127-128).

Pese a que los paradigmas son base fundamental para el manejo propicio del ingreso, se presentan dos situaciones donde se demuestra que muchas personas desconocen del tema y toman decisiones de compra influenciadas por aspectos que les incentiva aparentar un estilo de vida dentro del alcance o no de su recurso monetario. La primera trata de que aquellos individuos con un nivel de vida alto, quienes se caracterizan por poseer bienes de lujos y costosos, elevados índices de endeudamiento y bajos de ahorro, inestabilidad económica y falta de cultura financiera. En cambio, el segundo se identifica por la planificación financiera, donde se plantea acciones periódicas que aseguren sostenibilidad económica a un plazo determinado y mantener una calidad de vida confortable, además no compromete su ingreso en bienes meramente innecesarios, sino que existe un control constante en los desembolsos realizados pero sin privarse ocasionalmente de pequeños consumos no correspondientes a la primera necesidad.

Por lo que, la planificación financiera se atribuye a la organización, asignación y control del recurso conforme se requiera en las metas y objetivos financieros planteados por la persona para un lapso de tiempo determinado, al efecto las personas evalúan su situación actual y toman decisiones que satisfagan sus necesidades, pero también consideran variables importantes (impuestos, leyes, inflación u otros), que de hacer caso omiso, puede afectar el éxito financiero futuro.

Como se mencionó anteriormente, la estabilidad financiera se logra con la planificación y uso de estrategias indispensables en el desarrollo económico; las cuales obligatoriamente deben relacionarse al presupuesto y objetivos personales, a fin de

garantizar una mejor administración del dinero y salud financiera. Las etapas que engloban todo lo aludido para tener éxito en el manejo de las finanzas personales son:

- **Etapa 1.** Análisis de la situación actual

En esta etapa se determina todas las fuentes de ingreso, la totalidad de gastos y deudas pendientes o el ahorro que tienen las personas; y que de acuerdo a los resultados numéricos obtenidos, se realiza un balance donde se aprecie la relación de los ingresos con respecto a los egresos a fin de conocer cuál es mayor;

- **Etapa 2.** Definición de metas y objetivos económicos

Tras conocer su situación actual se plantea metas que mejoren el estilo de vida de las personas, sin la necesidad de recurrir a endeudamiento ni gastarse todo el ingreso percibido; estos objetivos deben ser concretos y realistas puesto que la finalidad es alcanzarlos consecutivamente a lo planificado. Por lo que es necesario el vínculo entre las etapas, pues si una es inaccesible el resultado no será el deseado;

- **Etapa 3.** Planteamiento de las medidas o acciones

Las acciones deben ser actividades que las personas estén dispuestas a ejecutar, como minimizar o dejar de consumir cierto producto o servicio hasta equilibrar los egresos con los ingresos; también incrementar las fuentes de ingresos con decisiones de inversión, ahorro y medidas de contingencia para prevenir efectos futuros, pues de esta forma se evita la improvisación en situaciones de fuerza mayor que afecten la estabilidad económica;

- **Etapa 4 y 5.** Ejecución y control de las actividades

Según lo planificado tanto en tiempo, recursos y objetivos se debe controlar paulatinamente el progreso obtenido en cada uno tras la ejecución de tareas o

acciones planificadas, para así determinar oportunamente las falencias o ajustes requeridos hasta conseguir el cumplimiento de la meta planteada y además los errores detectados sean enseñanzas que a futuro se eviten reiterar en posteriores planificaciones (pág. 130).

Finalmente, las herramientas de planificación con respecto a lo presupuestado son importantes para llegar a tener éxito financiero y manejo adecuado de los recursos monetarios. Sin embargo, al inicio depende de la disciplina de cada persona en cumplir con sus planes y controlar rigurosamente el nivel de egresos innecesarios, dado que la práctica de la misma genera costumbre que gradualmente irá mejorando las finanzas personales y la calidad de vida.

Teoría del Consumidor

Mendieta (2005) expuso que los consumidores adquieren los bienes y servicios acorde a las necesidades diarias y mediante la distribución óptima del ingreso hacia la compra, el pago de deudas y/o ahorro a fin de aprovechar al máximo su utilidad. Además recalcó que, las decisiones adquisitivas de la teoría provienen del supuesto principal acerca del comportamiento racional de los individuos al momento de consumir.

Por lo que, la racionalidad del consumidor forma parte de la adquisición de bienes o servicios acorde a los requerimientos diarios y los recursos disponibles, al demandar únicamente lo primordial para el diario vivir y conforme a los problemas que se avecinen; puesto que se planifica tomando en cuenta la restricción presupuestaria y priorizando el ingreso al minimizar las compras pero a su vez satisfaciendo las necesidades. Cabe denotar que las decisiones de consumo se basan en tres aspectos relevantes, los cuales cubren los requerimientos y expectativas del individuo al adquirir en mayor cantidad los bienes más baratos y en menor aquellos que son caros. Los mecanismos de elección que menciona el autor, se componen en:

- **Preferencia de los individuos.** Se refiere a los motivos y gustos que predominan en las personas al momento de comprar bienes y servicios ofertados en el mercado;
- **Restricciones de presupuesto.** Aquí se considera los límites monetarios provenientes de la utilidad líquida de cada individuo para adquirir los bienes de consumo, sin la necesidad de recurrir a préstamos;
- **Decisiones de consumo.** Corresponde a la compra de los bienes y servicios ofertados en el mercado, considerando el ingreso, precios, gustos y preferencias u otros (pág. 4).

De los componentes expuestos anteriormente coexisten adicionalmente otros factores que predominan en los mecanismos al momento de comprar, tales son: los requerimientos de la canasta alimenticia, los productos sustitutos y complementarios de otros, el nivel de satisfacción; mismos que dependen de las necesidades evidentes en las personas u hogares en un tiempo determinado. Por tanto, de acuerdo al comportamiento de los compradores se proyecta la función de demanda en base a la cantidad que adquiere cada individuo a fin de lograr su bienestar como consumidor.

En vista de que la función de la demanda representa la elección adecuada de las personas en el instante de la compra, se establecen varios supuestos que describen los distintos comportamientos que tienen los consumidores; los cuales son:

- **Preferencias completas.** Se compara las propiedades y precios de los productos para elaborar la canasta alimenticia con todos los bienes posibles, tomando en cuenta los requerimientos de consumo y el recurso disponible en aquel momento;
- **Preferencias transitivas.** Se analiza detenidamente los productos de cada canasta y compra aquella que se adapte mejor a su necesidad;

- **Preferencias convexidad.** Se observa detenidamente los productos de las diferentes canastas y se adquiere la mejor opción de acuerdo a sus requerimientos;
- **Consumidores insaciables.** Se contrastan precios de las diversas marcas comerciales sobre un mismo producto y sus sustitutos, para demandar en mayor cantidad aquellos que sean más baratos (pág. 5).

Los supuestos al igual que los mecanismos son importantes al momento de elegir el producto o servicio a consumirse, puesto que las personas analizan la situación actual y conforme a las necesidades y requerimientos actuales compran lo necesario para poder satisfacerlo.

Mendieta (2005) también explicó que el consumidor compra acorde a las influencias del entorno social inmediato y en base a dos ideologías. La primera es la demanda Marshalliana u ordinaria que se refiere al consumo de bienes y servicios dependiendo de los precios y la capacidad adquisitiva de las personas, a fin de aprovechar al máximo el ingreso y considerando las restricciones económicas. La segunda corresponde a la demanda Hicksiana o compensada donde se analiza la cantidad óptima de productos necesarios a razón del precio, para no gastar todo el dinero y ahorrar la diferencia.

Por tal razón el consumidor planifica según los ingresos percibidos la demanda de bienes o servicios acorde a sus requerimientos, gustos y preferencias o restricciones económicas que posee. Además, por la diversidad de alternativas de consumo escogerá la más conveniente según sus posibilidades adquisitivas o que se adapte mejor a lo presupuestado, porque el individuo toma decisiones en función a la situación temporal que atraviesa y luego de analizar los precios sobre un mismo producto que debe adquirir, a fin de establecer la cantidad de cada bien y servicio de primera

necesidad y aquellos relacionados con el estilo de vida para así asegurar la calidad intachable que tiene hasta el momento.

Finalmente cita la teoría neoclásica del consumidor adaptada a las finanzas personales, con el concepto de ingreso decreciente, donde menciona que la compra desmesurada de bienes y servicios provoca que el ingreso percibido disminuya y afecte considerablemente el consumo futuro por otras situaciones que se avecinen. De esta forma, las personas interactúan en el mercado al realizar transacciones comerciales al consumir lo ofertado según los gustos y preferencias, tomando en cuenta la cantidad monetaria que está dispuesto a pagar por dicha adquisición.

Teoría del Ahorro

García y Indavera (2009) teorizan que el ahorro se genera cuando la diferencia existente entre los ingresos percibidos (no comprometidos) con los gastos o adquisiciones realizadas en un periodo determinado, se destinan a un fondo de reserva. Por ello varios modelos respaldan dicha terminología, tal es el caso de la teoría económica neoclásica donde se alude que las personas consignan una parte de sus ingresos hacia el ahorro, cuando esta actividad tiene como finalidad asegurar el incremento de su propia riqueza (con la acumulación de activos que posibilita el consumo futuro) o guardarlo.

Los distintos motivos que incentivan al ahorro no solo se fundamentan en el incremento de los activos, puesto que existen otros como el temor a crisis económicas, quedarse sin dinero para cubrir eventos de fuerza mayor, la provisión de recursos posterior a la jubilación, realizar gastos importantes del ciclo de vida (alimentación, salud, vestimenta, vivienda, educación), mantener un ritmo de consumo conforme al estilo de vida actual; todo ello estimula a que las personas planifiquen periódicamente la asignación de un porcentaje monetario hacia un fondo de reserva a fin de asegurar estabilidad y bienestar financiero futuro.

Sin embargo, en ciertas ocasiones cuando el deseo de ahorrar reduce la inversión existe una mayor probabilidad de quiebre empresarial, debido a que los ahorros se entregan a un agente encargado de dinamizar la economía nacional al prestar dicho dinero a un tercero, a cambio de recibir el capital más un interés y entregarse una parte del mismo al ahorrista como porcentaje de ganancia.

De no ser así, el ahorro neto sin fines de inversión ocasionaría el estancamiento de la demanda con un efecto deprimente sucesivo sobre las demás organizaciones. La disminución del consumo afecta directamente a las empresas por la reducción de las ventas; lo cual provocaría que la producción, importación y oferta de productos y/o servicios sea en menor cantidad, llegando al punto de no contar con los recursos económicos necesarios para pagar la remuneración correspondiente a los trabajadores y toque despedirlos, es decir, con todo ello se minimizan los beneficios para las partes interesadas.

Por otro lado, el autor cita determinantes que constituyen la fase del ahorro dependen de variables externas e internas, mismas que pueden o no ser controladas por los individuos aunque de alguna forma las personas intuyen los posibles cambios que pueden existir, estas son:

- **Ingresos.** Experimenta fluctuaciones crecientes o decrecientes en un lapso de tiempo establecido, por tal razón es uno de los estímulos más importantes al planificar sobre la renta para tomar decisiones de ahorro y de gasto;
- **Prevención a eventos futuros.** La situación económica nacional y mundial es un tema poco conocido por las personas, pero existen antecedentes donde se experimentaron recesiones económicas y eventos negativos que dejaron como lección la necesidad de contar con una reserva monetaria personal;

- **Fluctuación de precios.** Existen variables macroeconómicas que influyen en los cambios de precios correspondientes a los bienes y servicios ofertados en el mercado; aunque muchas personas desconozcan el funcionamiento de cada una, perciben variaciones en los costos al momento de comprar. Por lo que, se ven motivados a consumir en mayor cantidad aquellos productos y/o servicios indispensables con un precio más bajo en comparación a lo demás y en función al ingreso percibido;
- **Inflación.** Variable macroeconómica no controlada por los individuos pero se ven afectados considerablemente cuando experimenta un incremento, puesto que disminuye la capacidad de ahorro en caso de que los precios de venta suban (págs. 39-41).

García y Indavera (2009) dentro de la teoría también explicaron que los determinantes expuestos deben cumplir con la regla del ahorro, debido a que la reserva de dinero es factible sin importar la cantidad monetario percibida por la persona, siempre y cuando se cumpla con lo establecido. La estrategia en mención trata sobre la distribución efectiva de la renta en 50/10/40, lo cual corresponde:

- El 50% del ingreso se destina aquellos egresos que deben realizar obligatoriamente y son fundamentales para el diario vivir, puesto que si llegase a faltar uno el estilo de vida se afectaría. En caso de haber un excedente se recomienda no gastarlo en bienes y/o servicios innecesarios sino agregarlo al ahorro;
- El 10% de la renta debe destinarse al ahorro, lo cual se recomienda depositar a un plazo fijo en instituciones financieras o invirtiendo en casas de valores u otros instrumentos financieros para obtener un porcentaje de

ganancias y el dinero se multiplique; o sino guardar en una alcancía dentro del hogar;

- El 40% restante cubre gastos secundarios y/o deudas, en el primer caso aquello que no es fundamental para la calidad de vida del individuo pero permite salir de la cotidianidad, por ejemplo: ir de paseo o centros de diversión, comprarse algún antojo o vestimenta u otras actividades; y en el segundo, para cancelar las cuotas mensuales por consumo en tarjetas de crédito, préstamos bancarios y/o casa comerciales, pero se debe tomar en cuenta que lo sobrante es importante ahorrarlo (pág. 42).

Así mismo, se debe tomar en cuenta que las decisiones sobre consignar una cantidad de dinero hacia el ahorro depende mucho de la remuneración salarial percibida por el individuo, indistintamente si es bajo relación de dependencia o trabajo autónomo. A razón de aquello y conforme a la aseveración de Modigliani, se considera que la demanda futura surge del salario obtenido a lo largo de la primera etapa de la vida laboral de cada individuo. Por tal motivo, el nivel de los ahorros será positivo al inicio de la etapa laboral de cada trabajador y así compensarlo en la jubilación con una disminución considerable de aquel monto guardado (Meza, 2017).

Adicionalmente Friedman añade que “el ingreso efectivo es mayor al permanente, el individuo ahorra, la idea es generar un ahorro para mantener el nivel de consumo aun cuando el ingreso efectivo futuro sea menor que el permanente” (1957, págs. 151 - 169).

Finalmente, la prosperidad y desarrollo económico es consecuente al analizar y tomar decisiones adecuadas en cuanto a la situación actual de aspectos culturales, económicos, sociales; atestiguando que los conocimientos sobre educación financiera cercioran tener éxito financiero. En vista que la incertidumbre sobre sucesos depresivos en la economía nacional e internacional, los individuos tienden a ahorrar una parte del

ingreso percibido y minimizar el consumo de los bienes y servicios, pago de deudas u otros gastos a fin de obtener un excedente, el cual se ahorre para que en un futuro inmediato se tenga seguridad y bienestar económico.

Marco referencial

TÍTULO: Perfil de Bienestar Financiero: Aporte Hacia la Mejora de una Comunidad Inteligente, ISSN 2448-7678

De acuerdo al artículo de investigación de Vallejo y Martínez (2016) publicado en la Revista Virtual “Universidad Católica del Norte” de la Biblioteca Electrónica de Scielo, se menciona:

El éxito financiero proviene de conocer acerca de la educación financiera y la gestión de recursos; que prevén con medidas de contingencia enfrentar posibles impactos económicos y sociales a mediano o largo plazo. No obstante, al no ser cauteloso con eventos futuros la alternativa instantánea es mediante el endeudamiento en el sistema financiero o casas comerciales (González, 2016). Esta solución es favorable cuando se lo realiza mesuradamente; debido a que su abuso es sinónimo de poca comprensión sobre el bienestar y cultura financiera, fundando individuos analfabetos en el tema.

Como es de conocimiento general, la educación es el único mecanismo que influye positivamente en la renovación cultural, social y económica de las personas. Por lo que, la actualización de la misma conforme a las necesidades de la época, permite adaptarse con facilidad a los cambios de la sociedad y promover un estilo de vida confortable y sin apuros económicos. Cabe denotar que las falencias e impericia sobre la administración de la economía personal, es un limitante en el perfeccionamiento de las habilidades y competencias adecuadas para

manejar adecuadamente los recursos financieros, asimismo en la toma de decisiones perspicaces; debido a que no cuenta con los conocimientos básicos y esenciales sobre el funcionamiento de las finanzas personales (Sebstad et al. 2006).

El objetivo primordial de gestionar correctamente las finanzas personales, es aminorar considerablemente el nivel de analfabetismo económico y financiero por las decisiones y desconocimiento en el tema que generen una rutina preocupante en la administración de los recursos; donde las acciones de las personas van en contra de los principios de educación financiera, acompañado por la falta de interés sobre el tema y poco manejo de las matemáticas.

Motivo por el cual, la educación financiera es la comprensión de conceptos, servicios y productos financieros ofertados; cuya destreza permite desarrollar competencias firmes y requeridas para tomar decisiones asertivas, en base al análisis de riesgos u oportunidades que promueven bienestar y tranquilidad (Organization for Economic Cooperation and Development, 2005); solo de esta manera se incluye a la sociedad en el sistema financiero de un país (Connolly y Hajaj, 2001). Por ende, estas habilidades son igual de importantes que la educación en general, convirtiéndose en eje fundamental de desarrollo social y formación de personas con actitudes financieras.

Caso contrario, el desconocimiento es un limitante en el uso adecuado de los ingresos, al decidir comprar desmesuradamente los bienes y servicios ofertados, en vez de priorizar en aquello realmente necesario para el diario vivir; puesto que varios gastos son innecesarios e impuestos por la sociedad consumista que transmiten mensajes a través de medios de

comunicación masivos, causando la adquisición imprescindible a satisfacer necesidades de vida y aminorar el bienestar financiero de las personas, generando inequidad y estrés económico (Argandoña, 1993).

Bienestar Financiero

El bienestar financiero manifiesta el grado educativo en el dominio económico que posee cada individuo, lo que indica una fuerte correlación entre los índices económicos y sociales, dada por el cumplimiento de las necesidades y el crecimiento personal de los individuos que conforman una comunidad, producto del conocimiento adquirido para tomar decisiones financieras (Porter et al. 2013).

La salud financiera es un indicador que mide el bienestar de una persona y se determinada por la seguridad financiera o el riesgo de pagar o no las obligaciones económicas comprometidas con terceros (García, 2011); un hecho que se deriva de la capacidad de generar ingresos para cubrir sus necesidades, así como de la percepción de administrar efectivamente sus asuntos financieros y el nivel de riesgo que pueden o están dispuestos a asumir en cualquier momento (Fuenzalida y Ruíz, 2009).

La imposibilidad de producir ingresos extras puede o no causar malestar económico a los individuos, debido a que dos personas con la misma cantidad de ingreso presentan diferentes situaciones ya sea de estrés considerable o bienestar financiero (Grasmick, 1992). Siendo importante tener en cuenta la inclusión del sector financiero cuando se facilita la obtención de información sobre las ventajas y desventajas de los servicios financieros, para de esta forma mejorar el bienestar financiero de las personas mediante la toma de decisiones adecuadas e inteligentes (Raccanello y Herrera, 2014).

Conclusiones

Las personas que perciben ingresos superiores al promedio e incluso con estudios de cuarto nivel, no aseguran tener un bienestar financiero favorable, por el limitado conocimiento acerca de la administración de los recursos económicos, muchos de estos individuos buscan principalmente pagar las obligaciones y luego realizar las compras de primera necesidad; hecho que no sucede con quienes han trabajado en el área de negocios, financieros o semejantes pues demuestran una mejor estabilidad económica.

La prosperidad económica se relaciona con el nivel de educación financiera de cada individuo, por eso lo fundamental radica en el uso apropiado de los recursos económicos y mantenerse en continúa capacitación, con la intención de mejorar el sistema educativo de la sociedad.

TÍTULO: La importancia de los recursos financieros personales y su relación con la inteligencia financiera, revisión documental, ISSN 0124-5821

De acuerdo al artículo de investigación de Gallego et al. (2018) publicado en la Revista Virtual “Universidad Católica del Norte” de la Biblioteca Electrónica de Redalyc, se menciona:

Las emociones personales son promotoras de la gestión de recursos económicos y la inteligencia financiera Zárate y Matviuk (2010), cuando esta última incentiva a las inversiones en los diferentes productos bancarios ofertados a nivel nacional e internacional. De igual manera, Aguirre (2015) explica que la inteligencia estratégica trata de la gestión de los recursos propios mediante decisiones o métodos relacionados a la forma, el lugar y en qué invertir para incrementar los activos.

Las dos variables relacionadas con la educación financiera, la habilidad de tomar decisiones económicas, la capacidad de generar varias fuentes de ingresos, adelantarse a la inseguridad económica, estrés financiero y aminorar el impacto que producen los eventos inesperados, son: la inteligencia financiera ligada con la administración de los recursos financieros personales. Las medidas a tomarse dependen del excedente económico de cada individuo, así como el destino que elija ya sea gastos imprevistos, ahorro e inversión o préstamos con terceros, recalando que el último en mención perturba la tranquilidad financiera (Gallego et al. 2018).

La tranquilidad financiera se da por las decisiones y actuación diaria de los individuos con respecto a los recursos financieros; dicha actividad debe ser eficiente y asertiva de acuerdo con las singularidades individuales, comportamiento monetario y estrés financiero. Motivo por el cual, las personas trabajadoras no perciben el ingreso suficiente para cubrir necesidades y por tal razón recurren a solicitar préstamos con terceros (Garman y Prawitz, 2006).

La habilidad de adaptarse al medio inmediato y de tomar decisiones conforme a la época y necesidades se requiere de un grado de imparcialidad para lograr tener seguridad financiera, tranquilidad en el ámbito social y cultural. Dicha capacidad se atribuye al equilibrio de las fortalezas y tratamiento a las debilidades que le rodean; destacando que los resultados positivos son efecto de analizar detenidamente las alternativas y desarrollar juicios en base a los requerimientos (Gallego et al. 2018).

Conforme a lo expuesto por Garay (2016), las personas no cuentan con el desarrollo de inteligencia necesaria para participar efectivamente en el sistema financiero y satisfacer las necesidades propias mediante la

participación en el mercado. Adicionalmente Sternberg (1985) expresa que la experiencia y educación continua permite mejorar la inteligencia a nivel financiero y administrativo. A pesar que dicha inteligencia asegura el bienestar personal mediante la satisfacción de las necesidades sin comprometer el recurso económico a un tiempo determinado.

Por ello, Duarte et al. (2014) afirman que la tranquilidad se ve afectado por los problemas y el estrés financiero de las personas al tienen una deficiente gestión de sus recursos y la falta de ahorro o prevención futura (pág. 136). Dado al incumplimiento de obligaciones bancarias, surge la angustia financiera, al no poder efectuar el pago de deudas contraídas con terceros (Guillén, 2009).

Además, las personas con la capacidad de analizar financieramente prevén el comportamiento económico que se puede presentar a corto, mediano y largo plazo, al optar por medidas preventivas para evitar enfrentar situaciones agobiantes (Bray, 2002). Para Duarte et al. (2014) es importante incentivar la capacitación constante con el objeto de perfeccionar la perspectiva y accionar con los recursos económicos, lo cual permite mejorar el bienestar financiero (pág. 137). La innovación se la realiza con autoconocimiento y educación permanente del individuo, a fin de incrementar las actitudes financieras sobre el manejo efectivo del dinero.

De igual manera, la educación financiera proporciona el conocimiento necesario para resolver las inquietudes y requerimientos a nivel económico, tal como lo menciona Argandoña (1993) sobre los parámetros del consumismo, propiedades del producto, ofertas empresariales, mano de obra, la calidad de vida e incremento del estrés por

efecto del empleo, préstamos; mismos que son principales causas de la ansiedad y problemas psicoemocionales.

Por otro lado, Garay (2016) asegura que las personas tienen la capacidad de tener una reserva monetaria mediante la cultura del ahorro, para de esta forma acumular riqueza, contribuyendo positivamente en la productividad y aprovechando las oportunidades de mejorar el estilo de vida y asegurando el bienestar financiero.

Diagnóstico de educación financiera

El diagnóstico financiero establece el nivel de desarrollo personal y de la sociedad, así como la facilidad de acoplarse inmediatamente a los cambios del entorno económico, social y cultural; para poder compensar el desconocimiento sobre las necesidades económicas y las deficiencias con respecto a la inteligencia financiera requerida. Motivo por el cual Garay (2016) establece que la calidad educativa se relaciona con el nivel de educación financiera de cada persona a razón de la influencia de aspectos culturales, sociales en donde creció desde la niñez, puesto que según los resultados obtenidos se podrá realizar un diagnóstico financiero más certero y de esta manera determinar los gustos y preferencias del individuo.

Competencia para la toma de decisiones financieras

La habilidad de decisión se fortalece conforme al aprendizaje del sujeto, para desenvolverse adecuadamente y adaptarse al entorno inmediato, puesto que es implícita la posibilidad de aprender por experiencias propias y de las personas que lo rodean, porque se busca mantener un equilibrio entre los ingresos y gastos, con respecto a las finanzas personales. Por lo que Bray (2002) analiza que las decisiones

financieras son fundamentales para alcanzar los objetivos propuestos y generar un mejor futuro mediante estabilidad económica.

Capacidad de generación de ingresos

La capacidad de generar ingresos está relacionada con la inteligencia financiera, la evaluación de riesgos y las habilidades de compromiso social que determina la habilidad de crecer personalmente. El cual busca un mejor bienestar financiero al obtener una renta adicional a la que percibe normalmente, basándose en la creación de métodos o actividades generadoras de ganancias y éstas repercuten positivamente en la economía personal o familiar a fin de no experimentar eventos de angustia financiera. Cabe denotar, el ingreso adicional cerciora una mejor calidad de vida mediante la satisfacción de las necesidades y tener un excedente que puede ahorrar para otras ocasiones.

Percepción de inseguridad y estrés financiero

El estrés financiero generado por el desequilibrio entre los ingresos y gastos, donde los egresos superan a la renta percibida en un periodo determinado, que en efecto, la falta de adaptación al cambio afecta considerablemente en el bienestar financiero; provocando angustia, a razón de la inseguridad económica y las limitaciones en el desarrollo de competencias financieras.

Capacidad de evaluación de riesgos y oportunidades financieras

Evaluar los riesgos y aprovechar las oportunidades en el ámbito económico permite un mejor desenvolvimiento a nivel de inteligencia financiera, puesto que asegura sostenibilidad financiera mediante la constante capacitación y bienestar personal. Esto radica en el análisis de riesgos a los que se expone una persona por los cambios constantes en

diferentes disciplinas que comprometen el cumplimiento de obligaciones con terceros, inversiones y el ahorro por crisis o recesiones económicas.

Por otro lado, el bienestar financiero producido por las decisiones de inversión es posterior a la evaluación del riesgo de cada una, puesto que se busca minimizar en todo lo posible la pérdida monetaria a la que se expone un individuo al momento de invertir. La inseguridad es un factor común a nivel mundial por los cambios que se avecinan en los diferentes aspectos socioeconómicos, los cuales han perjudicado en diferentes grados a los países y así motivaron la definición de condiciones, estrategias, acciones que permitan corregir dichos problemas.

Conclusiones

Las personas por medio de la actividad económica buscan generar recursos monetarios para destinarlos a sus actividades y necesidades diarias; una administración es eficiente cuando se consideran las cualidades promovidas con inteligencia financiera, al proporcionar los conocimientos necesarios para gestionar el dinero, y aplicar criterios financieros empresariales donde prevalezca la búsqueda de fuentes de ingreso y se destinen los excedentes al ahorro y/o inversión.

En virtud de que la educación financiera es esencial al momento de analizar y seleccionar la mejor alternativa de inversión y ahorro, a más de lo cultural, también es la sociedad y el nivel educativa de cada persona al gestionar las finanzas personales. Inclusive, dichas variables influyen en las decisiones financieras y las aptitudes de los individuos, debido a que plantea aspectos negativos y positivos según los requerimientos y necesidades económicas, sociales y particulares, a fin de generar equilibrio entre ellos.

Adicionalmente, las inversiones son una fuente de ingreso extra que se percibe cuando las personas destinan parte de sus excedentes a la adquisición de activos productivos como: acciones, participaciones empresariales u otros; logrando con la inteligencia financiera asignar recursos hacia la generación de dinero durante un tiempo determinado, aunque se incurra en situaciones con riesgo bajo, medio y alto o únicamente se ahorre a plazo fijo. De modo que, sea posible mantener un estilo de vida confortable, estabilidad económica y aminorar el impacto socioeconómico por eventos inesperados.

TÍTULO: Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras, ISSN 2528-8008

De acuerdo al artículo de investigación de Carangui et al. (2017) publicado en la Revista Virtual “Universidad Católica del Norte” de la Biblioteca Electrónica de Dialnet, se menciona:

De la rama económica se deriva las finanzas corporativas, la misma tiene una gran cantidad de estudios y herramientas que permitan alcanzar los objetivos organizacionales, aquello no sucede con las finanzas personales a pesar de que los individuos manejan los recursos económicos diarios propios o de terceros para satisfacer las necesidades en base a decisiones importantes (Carangui et al. 2017).

Las organizaciones y personas deciden financieramente y según lo que enuncian Bodie y Merton (2003) “Las finanzas investigan los métodos apropiados para asignar los recursos en las diferentes actividades y en el tiempo” (pág. 17). Por lo tanto, es importante recalcar que dependiendo de estas elecciones la satisfacción apropiada a las necesidades y de igual manera gestionar los recursos.

En el paper se cita a Figueroa (2009), quien afirma que:

Solo existe un área de las finanzas que se puede subdividir en empresariales y personales. En cuanto a la primera existe investigaciones y herramientas o instrumentos efectivos para el desempeño de las organizaciones; mientras que para la segunda, se basa en la experiencia implícita de cada persona. (pág. 23)

En el ámbito empresarial y personal constantemente se toma decisiones que orientan a la optimización de los recursos a fin de generar rentabilidad y obtener un ingreso adicional. Cabe indicar que la práctica de principios, correspondientes a las finanzas empresariales, se puede utilizar en las actividades de las personas, con la diferencia que el primero lo profundiza más en comparación al segundo.

Las finanzas personales se ligan con la economía del consumidor y hogares, por el consumo de bienes y servicios ofertados en el ámbito comercial, lo que dinamiza las transacciones del mercado. Según Keynes la demanda estimula y equilibra el sistema productivo, en cambio Marx menciona que la sociedad consume conforme a las necesidades presentes y por los ingresos a su alcance.

Con la teoría de racionalidad expuesta en (1947) por Herber; las personas buscan mantener conformidad mediante el desequilibrio de sus ingresos y gastos, en vez de apegarse al ahorro o maximizarlo, esto se debe a causa del analfabetismo financiero y búsqueda del bienestar y ego propio; además del escaso conocimiento y acceso a la información sobre el manejo del dinero. Por lo que, Simón en la década de los 80 teorizó que la racionalidad es limitada a nivel cognitivo y falta de satisfacción en decisiones económicas, las cuales al verse influencia por aspectos culturales, sociales,

gustos, emociones y preferencias se consideran como poco racionales (Raccanello y Herrera, 2014).

No obstante, las decisiones financieras no racionales por el momento son aceptadas, ya que en ellas influyen principalmente aspectos psicológicos, culturales, sociales u otros pues dependiendo de la edad del individuo cada uno tiene un mayor grado de participación, mismos que contribuyen en el desarrollo o afectaciones de inestabilidad económica.

Posteriormente, en el 2008 la crisis financiera incentiva investigar en la sociedad los temas referentes a la educación financiera, debido a los altos niveles de analfabetismo financiero en dicha época. Por las fluctuaciones económicas que se experimentan internacionalmente las personas toman decisiones frágiles, al pasar por alto ciertos términos y variables financieras al instante de planificar, pues esto induce a una mala capacidad de desempeñar el dinero a lo largo del tiempo. Motivo por el cual, surge la necesidad de incluir materias financieras en las mallas curriculares de nivel primario y secundario porque desde la niñez van adquiriendo las herramientas e instrumentos necesarios, que a largo plazo, el grado de alfabetismo financiero va mejorando y se refleja en los resultados económicos de un país.

Las decisiones requieren tiempo y dinero, al buscar satisfacer necesidades inmediatas y a largo plazo, pero manteniendo un equilibrio entre los ingresos con los egresos para que el excedente se destine hacia el ahorro. Cabe denotar que, los requerimientos son diferentes por la edad y responsabilidades de cada uno, por eso al principio muchos optan por acumular recursos, consolidarse económicamente y seguridad financiera.

Las personas toman decisiones importantes sin considerar la edad, tal como lo explica la teoría neoclásica, donde se muestra que las elecciones de consumo se basan fundamentalmente en el entorno inmediato, y esto se recalca en la teoría de la racionalidad limitada, con la afirmación de que los individuos tienen limitaciones en el acceso a la información y por ende un escaso conocimiento en el tema de educación financiera, que en efecto dificulta equilibrar los ingresos, gastos y ahorro planificados.

Conclusiones

Los factores económicos, sociales y culturales que rodean el entorno de un sujeto, son los que influyen principalmente en la toma de decisiones financieras y en la administración de los recursos monetarios de cada uno; de ahí, surge la necesidad de educar a los individuos desde temprana edad sobre la estructura que conforma las finanzas personales y las consecuencias de su mala gestión.

El conocimiento financiero es base fundamental al momento de decidir, pues la carencia del mismo provoca una sociedad analfabetamente financiera e impide el desarrollo social, obstaculizando la independencia económica de las personas. En vista de lo expuesto, se refleja la necesidad de educar en temas económicos desde temprana edad, al incluirse información en las mallas académicas sobre el manejo propicio de los ingresos y gastos, análisis de alternativas para la toma de decisiones firmes y óptimas que mejore el alfabetismo financiero de un país.

TÍTULO: La relación entre género, interés en finanzas temas y comprensión de las finanzas personales, ISSN 0931-5020

De acuerdo al artículo de investigación de Walstad & Rebeck (2018) publicado en la Revista Virtual “Verlag Empirische Pädagogik” de la Biblioteca Electrónica de ResearchGate, se menciona:

En algunos estudios sobre el conocimiento y la comprensión de las finanzas personales de los adultos jóvenes, los hombres han superado a las mujeres. En este artículo, se investigó si el interés en temas económicos y financieros y el uso de los medios median en la relación entre género y conocimiento y comprensión de las finanzas personales en tres áreas de contenido: dinero, seguros, administración diaria del dinero. La manera de administrar la adaptación alemana del Test of Financial Literacy (TFL-G), desarrollado por el American Council for Economic Education, para evaluar el conocimiento y la comprensión de los adultos jóvenes sobre las finanzas personales. Aunque se descubrió que los participantes masculinos se desempeñaron mejor en el TFL-G, también se detectaron diferencias significativas específicas de género en el interés de los adultos jóvenes en los temas financieros y económicos y el uso de los medios.

Al controlar el interés en temas financieros y económicos y el uso de los medios, la brecha específica de género en el desempeño en el TFL-G disminuyó. Estos factores de influencia explicaron del 13% al 26% de la variación en las puntuaciones de TFL-G en las tres áreas de contenido bajo investigación. Por lo tanto, al investigar la brecha de género en el conocimiento y la comprensión de las finanzas personales, se debe prestar más atención a las variables contextuales. Además, las diferencias en los

puntajes de las pruebas deben investigarse de acuerdo con áreas de contenido separadas.

En varios estudios, los hombres adultos jóvenes han exhibido un mayor conocimiento financiero que las mujeres adultas jóvenes. Por ejemplo, en la mayoría de los países investigados en el estudio del Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA) de 2012, los hombres adultos jóvenes demostraron un nivel más alto de educación financiera que las mujeres cuando se controlaron las habilidades en lectura y matemáticas (OCDE, 2014).

Conocimiento y comprensión de las finanzas personales

Según Atkinson y Messy (2012), la educación financiera permite a una persona planificar, ejecutar y administrar decisiones financieras. Estos autores diferencian entre conocimiento financiero, comportamiento financiero y actitud hacia los temas financieros. El foco de la mayoría de las definiciones de conocimiento y comprensión de las finanzas personales es el componente de conocimiento de la educación financiera. Por lo tanto, se supone que un mayor conocimiento y comprensión de las finanzas personales conduce a un comportamiento de toma de decisiones más adecuado (Remund, 2010, p. 280). No obstante, se puede suponer que el conocimiento es una condición previa necesaria, pero a menudo insuficiente, para tomar decisiones financieras bien meditadas (Förster & Happ, 2018). El enfoque de este artículo es el componente de conocimiento de la educación financiera como medida cognitiva y su relación con el género de los participantes.

Implicaciones y conclusiones

Los hallazgos de estudios realizados en varios países sobre la brecha de género en el conocimiento y la comprensión de las finanzas personales reflejan que los estudiantes varones obtuvieron mejores resultados en las tres dimensiones de la educación financiera en el TFL-G, con los mayores efectos en la dimensión de la banca. Además, los estudiantes varones tenían un mayor interés en los temas financieros y económicos y afirmaron mantenerse al día sobre estos temas con más frecuencia que sus contrapartes mujeres.

Una parte sustancial del efecto de género en el conocimiento y la comprensión de las finanzas personales podría explicarse por las diferencias en el interés de los estudiantes sobre tópicos económicos y financieros y su uso de los medios de comunicación para mantenerse al día sobre esos temas. Sin embargo, los niveles más altos de conocimiento y comprensión podrían generar un mayor interés en temas financieros y económicos. Un mayor conocimiento puede conducir a mejores calificaciones (Denissen et al. 2007 y Marsh et al. 2006).

Para comprender mejor la causalidad de esta relación, se podría realizar un estudio longitudinal rastreando el desarrollo del interés, uso de los medios, el conocimiento y comprensión de las finanzas personales. En tal estudio, se deben controlar las oportunidades de aprendizaje y la retroalimentación recibida con respecto a las finanzas personales.

Conclusiones

El desarrollo de dos medidas confiables y válidas para evaluar la comprensión de los estudiantes sobre las finanzas personales es un proyecto desafiante. La información posee contenido importante que los

expertos en finanzas personales deberían enseñar en los respectivos niveles de grado para cada prueba; tomando como base estándares y puntos de referencia descritos para los respectivos niveles de grado en los Estándares de FL (CEE, 2013). Estos estándares y puntos de referencia guiaron la preparación y revisión del contenido de los 35 ítems del BFT y los 40 ítems del TFK.

Los datos de la prueba de la administración de BFT y TFK a una muestra limitada de estudiantes proporcionan datos alentadores para evaluar la validez de constructo de cada medida. Los datos de los elementos muestran que la mayoría de los elementos no son demasiado fáciles ni demasiado difíciles para los estudiantes. Además, la mayoría de los elementos de prueba son buenos discriminadores y, por lo tanto, contribuyen a la medición válida de educación financiera.

Incluso los resultados del análisis de los datos de BFT y TFK utilizando un modelo de teoría de respuesta a los ítems (TRI) de cuatro parámetros con muestras pequeñas mostraron que cada ítem y la prueba general miden la comprensión en una variedad de conocimientos financieros. Estas dos pruebas deberían ser útiles para los maestros de aula y otros educadores que deseen evaluar la comprensión de los estudiantes sobre la educación financiera. También deberían ser herramientas útiles para los investigadores en educación que realizan estudios sobre los determinantes e impactos de la educación financiera en los niños y jóvenes.

TÍTULO: Educación en finanzas personales para residentes: Un estudio cualitativo de las perspectivas de los residentes, ISSN 2472-5390

De acuerdo al artículo de investigación de Sharppell et al. (2018) publicado en la Revista Virtual “AEM Education and Training” de la Biblioteca Electrónica de Universidad de Chicago, se menciona:

Las finanzas personales se han relacionado con el bienestar y la resiliencia; sin embargo, el nivel de educación financiera entre los residentes es bajo. El desarrollo de un plan de estudios de finanzas personales podría mejorar el bienestar financiero de los alumnos. El primer paso en este proceso es comprender las necesidades educativas de los residentes.

A pesar de que los residentes enfrentaron varias decisiones financieras importantes durante su capacitación y establecieron vínculos entre la salud financiera y la capacidad de recuperación, el nivel de educación financiera entre los aprendices es bajo. Una encuesta de residentes de medicina de emergencia informó que casi el 80% no recibió ninguna educación en planificación financiera durante la capacitación de residencia, y un residente que participó en un estudio cualitativo reciente sobre la deuda declaró: “Cómo administrar las finanzas, desearía más información. Se necesita más”.

En el contexto del aumento de la carga de la deuda para los graduados de la escuela de medicina (deuda promedio de \$ 183.000,00 según un informe reciente), esta deficiencia de conocimiento sobre finanzas personales es una amenaza para el bienestar y la capacidad de recuperación de los residentes, los cuales dependen en parte de salud. Un estudio anterior dentro de la comunidad médica académica ha correlacionado la deuda educativa y la mala salud financiera con el estrés, el

agotamiento y los síntomas depresivos. La deuda también se ha identificado como un factor que contribuye a las decisiones profesionales, como que los estudiantes de medicina limitan el grupo de especialidades que consideran y los residentes limitan las trayectorias profesionales que consideran (incluidas las becas y los estudios académicos).

Además, la deuda se ha citado como un factor que contribuye a las opciones de vida, como cuándo comenzar una familia o comprar una casa. Aunque la única información granular disponible hasta la fecha es de relativamente muestras, hasta el 34% de los aprendices en Canadá declararon que tenían menos de \$ 1,000 en sus cuentas de ahorro, hasta el 51% pagó cargos por intereses en las tarjetas de crédito y el 12% tenía saldos superiores a \$ 10,000 en sus tarjetas de crédito. Esta evidencia de la naturaleza omnipresente de la deuda y el estrés que ejerce sobre los residentes se suma a la urgencia de equipar a los aprendices con los conocimientos, las habilidades y las herramientas que necesitan para optimizar su bienestar financiero.

El desarrollo de planes de estudio de finanzas personales podría ayudar a los residentes a afrontar estos desafíos; sin embargo, los ejemplos existentes son limitados en alcance y escalabilidad y el contenido y enfoque apropiados para tales intervenciones no está claro. Si bien se han realizado esfuerzos importantes para caracterizar el endeudamiento de los aprendices y su efecto en las actitudes, la literatura que caracteriza el alcance de las necesidades de los residentes en esta área es escasa y en su mayoría se limita a encuestas cuantitativas. Este estudio busca llenar este vacío en la literatura explorando cualitativamente el conocimiento, las actitudes y las

experiencias financieras de los residentes para informar el diseño de las intervenciones de educación financiera.

Discusión

El primer estudio que examina exhaustivamente el conocimiento, las experiencias y las actitudes de los residentes sobre finanzas personales utilizando métodos cualitativos. A pesar de la variedad y complejidad de las circunstancias financieras de los residentes entrevistados, varios temas son claros. La mayoría de los residentes informan operar con presupuestos reducidos con una gran carga de deuda, lo que sirve como una fuente de ansiedad significativa. Para muchos, esta ansiedad se ve agravada por la perspectiva de la interrupción del programa federal PSLF, del que dependen muchos residentes.

Estos resultados se alinean con los informes de deuda y ansiedad en otros estudios. Una sólida educación en finanzas personales puede ayudar a los residentes a evitar obstáculos en estas circunstancias financieras. Sin embargo, algunas de las cuestiones que contribuyen a estas circunstancias son políticas o producto de decisiones pasadas; por tanto, el impacto de la educación en estas circunstancias puede atenuarse.

Si bien la educación no puede cambiar directamente las circunstancias financieras de los residentes, puede ayudarlos a decidir mejor cómo usar sus ingresos para lograr sus metas financieras futuras. El alto nivel de interés de los residentes por la educación financiera encontrado en este estudio es consistente con la experiencia de los profesores que dan conferencias sobre este tema, este alto nivel de interés combinado con los bajos niveles de conocimiento financiero reportados aquí y descritos

anteriormente sugieren que esta necesidad educativa no se cubre con los recursos existentes.

Según los comentarios de los sujetos sobre el conocimiento y el interés, los temas de alto rendimiento para un plan de estudios de finanzas personales para residentes incluyen:

1. cómo establecer metas financieras y monitorear el progreso;
2. cómo buscar asesoramiento en el contexto de altos niveles de desconfianza, solicitud y conflictos de intereses en los profesionales de la industria; y
3. las cinco áreas objetivo de este estudio (deuda educativa, planificación de la jubilación, inversiones, seguro por discapacidad y seguro de vida).

Un tema adicional a considerar sería la compra de vivienda, en el que la mitad de los residentes entrevistados manifestaron interés. Ningún residente expresó interés en aprender más sobre la elaboración de presupuestos.

Los residentes sugirieron que tanto los recursos web asincrónicos como las sesiones en vivo serían deseables para un plan de estudios ideal de finanzas personales. Estos comentarios apoyarían un diseño de aula invertida donde el contenido se revisa en línea y las sesiones en el aula se reservan para actividades interactivas y la aplicación práctica de lo aprendido. Este deseo de contenido educativo personalizado en múltiples formatos también puede arrojar luz sobre por qué los recursos de texto y basados en la Web todavía tienen que cerrar esta brecha educativa.

Finalmente, si bien este estudio se centró en las finanzas de los residentes, los estudiantes de medicina también pueden beneficiarse de un plan de estudios creado para abordar estas necesidades. Los estudiantes generalmente no tienen ingresos significativos para administrar, pero para "empezar a trabajar" con decisiones financieras acertadas en la residencia, se necesitan conocimientos financieros para los estudiantes de medicina. Enseñar estos conceptos solo a los estudiantes graduados puede resultar en pasos en falso innecesarios y oportunidades perdidas al principio de la capacitación.

Conclusión

Antes de desarrollar un plan de estudios de finanzas personales basado en estos resultados, sería prudente una mayor triangulación de los hallazgos con una cohorte más grande. Todos los residentes de este estudio fueron voluntarios de la misma institución; Los estudios futuros podrían incluir la diversidad geográfica para triangular los resultados con los residentes en diferentes regiones, particularmente aquellos con diferentes costos de vida. Además, la muestra de este estudio no incluyó residentes en especialidades o especialidades quirúrgicas con periodos de formación superiores a 3 años. Se justifican más estudios para determinar las diferencias en las tendencias en estas poblaciones. Los datos cualitativos de este estudio pueden linearse para adaptarse al instrumento modelo de desarrollo de métodos mixtos para permitir una mayor exploración de este tema a mayor escala.

Si bien la edad también puede afectar los resultados, la diversidad en la edad no se buscó explícitamente dada la relativa homogeneidad de la edad de matriculación en la escuela de medicina, que en este caso se ha

utilizado para extrapolar un grado de homogeneidad en la edad de los médicos en formación. Los antecedentes financieros en relación con la población nacional también pueden afectar la generalización; sin embargo, la información detallada sobre los antecedentes financieros de los residentes en todo el país no está disponible y, por lo tanto, no puede tenerse en cuenta de manera significativa en la selección de una muestra representativa. Las limitaciones metodológicas adicionales incluyen la posibilidad de sesgo de pago al ofrecer a los residentes recibieron tarjetas de regalo de \$ 20 a cambio de su participación y que no se realizó la verificación de los miembros ni el interrogatorio externo entre pares.

Marco conceptual

Actitud financiera

Las actitudes financieras son capacidades del individuo en gestionar sus finanzas personales; mediante una disciplina de ahorro, planificación futura y evitar el endeudamiento en casos innecesarios (Mejía, 2018).

Actividad económica

La actividad económica es un proceso generador de producto o servicios, con la prestación de la mano de obra o intelecto a cambio de percibir una remuneración periódica, de acuerdo al esfuerzo y resultados obtenidos del trabajo (Fundación OPS, 2020).

Agente económico

Los agentes económicos están conformados por las personas naturales o jurídicas que participan en las actividades económicas del mercado mediante el proceso de transacción comercial que realizan al momento de demandar un bien o servicio (Vizcarra, 2014).

Ahorro

El ahorro es la reserva monetaria colocada a un plazo fijo con un interés de mercado, con el objetivo de conservarlo para posteriores eventualidades. Esta cantidad de dinero no se gasta en la adquisición de bienes y servicios que conforman el consumo corriente, pues se lo mantiene como un fondo de acontecimientos inesperados (Sabino, 1991).

Angustia financiera

La angustia financiera es la incapacidad de generar una renta o ingreso adicional y afectar el estilo de vida del individuo (Sabino, 1991).

Capacidad de generación de ingresos

La capacidad de generación de ingresos es el conjunto de habilidades de un individuo, en analizar las alternativas que tiene en su entorno y considerarlas como medio de negocio; con la finalidad de percibir periódicamente un ingreso extra, respaldándose con un diagnóstico financiero y la certeza en la toma de decisiones; a fin de invertir en las diferentes ramas comerciales a nivel nacional. Por lo contrario, la angustia financiera es la incapacidad de generar una renta y afectar el estilo de vida del individuo (Sabino, 1991).

Ciente

El cliente es la organización o individuo que adquiere bienes o servicios ofertados en el mercado con el propósito de satisfacer sus necesidades; siendo la persona que proporciona el recurso económico (dinero) para pagar lo requerido (Real Academia Española RAE, 2020).

Competencias para la toma de decisiones financieras

La educación de la inteligencia financiera y su impacto en la toma de decisiones financieras; se relaciona directamente con la calidad educativa y el entorno inmediato del individuo, siendo eje fundamental en decisiones críticas. Por lo que, variables como: cultura, sociedad y educación temprana son esenciales al momento de emitir juicios críticos y realizar diagnósticos financieros, permitiendo decidir la mejor estrategia de inversiones en los sectores (Figuroa, 2009).

Consumidor

El consumidor es la organización o individuo que adquiere bienes o servicios ofertados en el mercado con el propósito de satisfacer sus necesidades; siendo la persona que puede proporcionar el recurso económico (dinero) para pagar lo requerido. El consumidor cuando decide lo que comprará se convierte en cliente, es decir, ambas a la vez (Real Academia Española RAE, 2020).

Consumo

El consumo es el acto de adquirir los bienes y servicios ofertados en el mercado, con la finalidad de satisfacer las necesidades del individuo (Sabino, 1991).

Crédito directo

El crédito directo es el préstamo que realiza una empresa comercial del país a un individuo, de acuerdo al historial crediticio u otros datos económicos que permitan conocer la situación económica, y así poder entregarles los bienes muebles, inmuebles o servicios que soliciten; a cambio de contraer un compromiso de pago de cuotas fijas y variables del capital prestado con sus respectivos intereses (Sabino, 1991).

Crédito personal

El crédito personal financia proyectos familiares, necesidades cotidianas o emergencias de las personas con la entrega inmediata o hasta en 72 horas (Banco Solidario, 2020).

Crédito de consumo

El crédito de consumo se destina a cubrir necesidades de los solicitantes al contribuir en un mejor estilo de vida, con la compra bienes o servicios para uso personal y sin fines comerciales (BanEcuador, 2020).

Crédito automotriz

Los créditos automotrices se otorgan a las personas que deseen adquirir un vehículo nuevo o usado, acorde al modelo deseado y concesionario preferido; además cubre la compra del mismo y los gastos incurridos en el proceso (Banco Pichincha, 2020).

Crédito hipotecario

El crédito hipotecario se otorga para la compra de un terreno o casa, ampliación, reparación, remodelación o mejora del bien inmueble (Banco Pichincha, 2020).

Crédito prendario

El crédito prendario es la entrega de joyas de oro u otros bienes muebles como garantía de pago, a cambio de recibir una cantidad considerable de dinero e ir pagando constantemente hasta cubrir la totalidad del capital más interés y recuperar la prenda (Banco del IESS, 2020).

Crédito quirografario

La institución que se encarga de realizar préstamos quirografarios en Ecuador es el BIESS, institución que ofrece a los afiliados y jubilados un capital acorde a los Fondos de Reserva y/o Cesantía y la capacidad de pago. El crédito solventa las necesidades de consumo (USD 32.000,00) (Banco del IESS, 2020).

Crédito educativo

El crédito educativo financia estudios de carreras de Pregrado, Postgrado, Tecnologías u otros a nivel nacional e internacional cuando el Instituto o Universidad es aprobado por el SENESCYT o haya convenios con el Consejo de Educación Superior, este préstamo facilita el pago de las cuotas al concluir los estudios o según las cláusulas acordadas (Banco del Pacífico, 2020).

Dinero

El dinero es aquel activo obtenido como medio pago o de valor en las operaciones comerciales que se realizan en el mercado; utilizando las monedas y billetes en circulación a disposición de los agentes económicos para su intercambio (Vizcarra, 2014).

Educación financiera

La educación financiera es la comprensión sobre el manejo y funcionamiento del recurso económico de un individuo u hogar, también las estrategias para administrar efectivamente las finanzas personales a fin de garantizar una mejor calidad de vida y prever casos futuros (Banco Mundial de la Mujer, 2008).

Estrés financiero

A nivel financiero el desequilibrio entre los ingresos con los gastos y pago de deudas que generan un sobreendeudamiento, se lo conoce como estrés financiero; esto provoca en las personas inseguridad, al verse afectados por los cambios del entorno y no poder afrontar asertivamente las exigencias de la sociedad (Verón, 2010).

Finanzas personales

Las finanzas personales son una derivación de las finanzas empresariales; se dedica al estudio de la obtención y gestión de los recursos económicos de los individuos en un plazo fijo; comprendiendo los factores que incentivan la toma de decisiones al consumir un determinado bien o servicio (Palacios, 2011).

Gasto corriente

El gasto corriente es el desembolso de dinero hacia la adquisición de bienes y servicios fundamentales en el diario vivir de las personas; estos pagos son indispensables para el correcto y normal desenvolvimiento en las actividades cotidianas de supervivencia. Por lo general, se destinan a la salud, educación, vivienda, vestimenta, arte o cultura, servicios básicos (agua, luz, teléfono), alimentación (Vizcarra, 2014).

Gasto no corriente

El gasto no corriente es el desembolso de dinero hacia la adquisición de bienes y servicios no fundamentales en el diario vivir de las personas; estos pagos no son indispensables para el correcto y normal desenvolvimiento en las actividades cotidianas de supervivencia (Vizcarra, 2014).

Gestión de recursos

La gestión de recursos es la planificación, organización y asignación previa de los recursos disponibles a las distintas actividades o proyectos definidos, conforme a los

objetivos planteados; distribución realizada de manera efectiva, sin que exista desperdicio o mal uso de alguno en las diferentes diligencias (Vizcarra, 2014).

Ingreso económico

El ingreso económico es el incremento de la renta periódica que percibe un individuo, por la prestación de su mano de obra o intelecto para realizar un trabajo recompensado monetariamente e incrementa el patrimonio de los mismos y se puede administrar mediante los gastos a fin de cubrir sus necesidades o el ahorro, como medio de prevención futuro a sucesos inesperados. La remuneración proviene de sueldos, salarios, dividendos, ingresos por intereses, pagos receptados por préstamos a terceros alquileres de bien mueble o inmueble u otros (Vizcarra, 2014).

Inteligencia financiera

La inteligencia financiera es el conocimiento y/o habilidades innatas de una persona para el manejo propicio de las finanzas personales, con el control de los gastos con respecto de los ingresos percibidos, así mantener tranquilidad económica (Vizcarra, 2014).

Inversión

La inversión es un gasto, desembolso de dinero, destinado a la adquisición de activos, capitales, realización de proyectos que generan un incremento del patrimonio a futuro por la obtención de utilidades (Sabino, 1991).

Línea de crédito

La línea de crédito es el acuerdo entre una institución financiera y un prestatario, al cual se le otorga un monto máximo para que lo use durante un tiempo determinado y según las necesidades (Superintendencia de Bancos, 2020).

Monto

El monto es la cantidad monetaria resultante por la suma del capital y los intereses, que debe pagar un prestatario cada cierto tiempo (Superintendencia de Bancos, 2020).

Planificación

La planificación es la gestión de los recursos en función de las metas y objetivos del individuo, asegurándose de manejar efectivamente y distribuir de acuerdo a las necesidades sin perjudicar cualquier otro rubro (BBVA, 2020).

Plazo

El plazo es el tiempo máximo para cancelar las obligaciones contraídas con terceros (Superintendencia de Bancos, 2020).

Población Económicamente Activa

La Población Económicamente Activa o también conocida como PEA es el conjunto de personas que a partir de los 15 años en adelante, laboran mínimo 1 hora a la semana de referencia o actualmente ya no trabajan, pero anteriormente lo hicieron en cualquier actividad comercial a nivel nacional (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2019).

Préstamo

El prestamista otorga una cantidad de dinero más la tasa de interés al prestatario cuando es aprobada la solicitud de préstamo, comprometiéndose a pagar las cuotas acordadas cada cierto tiempo (BBVA, 2020).

Préstamo bancario

El préstamo bancario es un contrato que se realiza con las Instituciones Financieras del país, por la entrega de una cierta cantidad de dinero al prestatario; a cambio de contraer un compromiso de pago de cuotas fijas y variables del capital prestado más los respectivos intereses en un tiempo acordado (Sabino, 1991).

Presupuesto

El presupuesto es la estimación de los ingresos y egresos que se efectuarán en un periodo determinado; la elaboración de uno refleja el equilibrio a generarse entre dichas variables para que no exista pérdida, pues al planificar los gastos necesarios se alinearán hacia los intereses y objetivos planteados (Sabino, 1991).

Recurso

Los recursos son los medios económicos, humanos o materiales necesarios para ejecutar un trabajo planificado (Sabino, 1991).

Salario

El salario es el estipendio que se cancela al trabajador en virtud a las actividades y funciones asignadas, mismas son acordadas en el contrato (Servicios de Rentas Internas SRI, 2016).

Salud financiera

La salud financiera es la estabilidad económica que tienen las personas, al contar con el suficiente recurso económico para cubrir todos sus gastos, obligaciones e incluso ahorrar un importe monetario importante a fin de hacer frente a cualquier imprevisto o gasto mayor en un futuro inmediato (Connolly y Hajaj, 2001).

Sueldo

El sueldo es la remuneración fija que percibe el empleado y se encuentra establecida por el Gobierno Nacional (Servicios de Rentas Internas SRI, 2016).

Tarjeta de crédito

La tarjeta de crédito es un documento de crédito, donde se le otorga al titular un monto máximo para la compra de bienes y servicios en las empresas comerciales del país, y diferir el valor total de la factura en el pago de una cuota fija (Superintendencia de Bancos, 2020).

Tarjeta de débito

La tarjeta de débito es un documento plástico utilizado para retirar dinero físico en los cajeros automáticos e incluso poder pagar los consumos realizados en las empresas comerciales del país. Con la diferencia de que el dinero es por la cuenta de ahorros o corriente del titular en la Institución Financiera y no es producto de crédito (Superintendencia de Bancos, 2020).

Tasa de interés activa

La tasa de interés activa es el interés que cobran las instituciones financieras a los prestatarios por los créditos que solicitan. En Ecuador son fijadas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera de acuerdo a los productos crediticios ofertados y en función de una tasa referencial del mercado (Superintendencia de Bancos, 2020).

Tasa de interés efectiva

La tasa de interés efectiva se obtiene de la división entre el interés anual y el capital inicial, incrementándose cuando el periodo de capitalización es menor a un año o más corto (Superintendencia de Bancos, 2020).

Tasa de interés pasiva

La tasa de interés pasiva es la retribución que pagan las instituciones financieras a los depositantes por la captación de su recurso monetario (Superintendencia de Bancos, 2020).

Toma de decisiones

La toma de decisiones es la elección entre varias alternativas en la vida diaria; resolviendo problemas o dificultades que se pueden presenciar a nivel profesional, sentimental, familiar o personal (Solano, 2003).

Capítulo III

Metodología

Métodos de la investigación

La metodología de la investigación abarca un conjunto de métodos, técnicas e instrumentos relevantes para efectuar un estudio, los cuales al ser diversos se adaptan con facilidad a las necesidades del investigador por la variedad de paradigmas, posturas epistemológicas y escuelas filosóficas desarrollados a lo largo del tiempo. De tal forma que, mediante la aplicación de procedimientos y técnicas correspondientes se pueda examinar, evaluar la situación del problema y plantear soluciones favorables acorde al tema de indagación y en beneficio a la comunidad (Bernal, 2010).

Tomando en cuenta que es un área de conocimiento, en vista de encargarse de canalizar los procedimientos y técnicas adecuadas para la ejecución de un estudio investigativo, incluso dependiendo de los objetivos y características de las mismas. Se ha plantea distintos métodos que facilitan concluir y solucionar problemas de investigación, tales como: método deductivo, método inductivo, método correlacional, método dual. No obstante, únicamente se detallará aquel que será utilizado en esta investigación.

Método inductivo

Bernal (2010) también define al razonamiento inductivo, mencionando que las conclusiones generales al finalizar el estudio surgen de presunciones obtenidas en las diferentes opiniones o datos personales de cada participante luego de aplicar el instrumento de investigación. En ciertas ocasiones, los criterios particulares de los individuos pueden relacionarse entre sí, facilitando el análisis de cada elemento según el nivel de importancia y a su vez complementándose teóricamente con otros que se encuentran detallados en teoremas, leyes, principios y los demás.

Cabe indicar, la ejecución únicamente es mediante los elementos que poseen las características sustanciales de la investigación en curso; en virtud a ello, el método inductivo generaliza los aspectos individuales de cada elemento de estudio y por eso es importante reforzar la formulación de una conclusión con el apoyo del método deductivo, debido a que la estructura de la causalidad se adapta con mayor facilidad a lo definido en conceptualizaciones científicas. De esta forma se cerciora que la interpretación, comprensión y explicación del comportamiento sea más certera a fin de cubrir las expectativas de la investigación principal (Calduch, 2014).

Este método surge de una problemática principal, de lo cual se recolecta información que formule conclusiones o premisas importantes acerca del comportamiento individual de los elementos estudiados, para posteriormente vincular entre sí las respuestas obtenidas a fin de generar un argumento general que responda los objetivos de cada variable establecida. Por lo que, el investigador determina los datos propicios según la opinión del participante, agrupa de acuerdo a las características de las respuestas y analiza detenidamente la información.

Tras el análisis realizado se deduce fundamentos empíricos, pero también las causas influyentes en cada participante para tomar decisiones conforme a sus necesidades y expectativas. Por tanto en el presente estudio, las opiniones obtenidas de los ciudadanos pertenecientes a la Población Económica Activa, a quienes se les aplicará el instrumento de investigación; tienen el propósito de conocer los hábitos de decisión y comportamiento con respecto a las finanzas personales y así contrastar con los objetivos planteados.

Finalmente y recalcando el método que será utilizado en el presente estudio de investigación, es el razonamiento inductivo, el cual trata de recolectar información que formule conclusiones o premisas importantes acerca del comportamiento individual de los elementos estudiados tras la aplicación de instrumentos de investigación; a fin de

que permita vincular entre sí las respuestas obtenidas y de esta manera generar un argumento general que responda los objetivos de cada variable establecida.

Desarrollo metodológico

Enfoque de investigación mixto

Collins et al. (2007) mencionan que el método mixto, utiliza varios instrumentos acordes a las necesidades de la investigación para recolectar datos cualitativos y cuantitativos al mismo tiempo; de tal modo se integre, analice y argumente desde una perspectiva vasta y profunda con el apoyo de procesos críticos, empíricos y sistemáticos que proporcionan abundante información sobre las variables establecidas en el objeto de estudio. Además de clarificar y asegurar un mejor entendimiento en aspectos cuantitativos como periodicidad, extensión, percepción y en relación a los criterios cualitativos de indagación, dificultad y comprensión; mismos que se enlazan recíprocamente y permitan generar resultados más realistas.

Del mismo modo Hernández et al. (2014) contribuyen con que el enfoque mixto se compone por el razonamiento cualitativo y cuantitativo, los cuales se combinan mutuamente para el desarrollo de una investigación y al entrelazarse conjuntamente con los distintos métodos planteados en el apartado anterior, se permite que el estudio sea más dinámico.

Para ello, es necesario comprender que el enfoque cualitativo o método no tradicional surge del razonamiento inductivo, este se caracteriza por indagar específicamente en casos concretos y no trata de generalizar en el tema, inclusive se centra en describir detalladamente el fenómeno social tomando como base las cualidades o rasgos del mismo. El objetivo principal es comprender el comportamiento de la sociedad al priorizar las características y propiedades de cada uno, además éste no utiliza datos numéricos por tanto no se realiza análisis estadísticos, sino que son contextuales e interpretativos según los datos recolectados.

En cambio, el enfoque cuantitativo o método tradicional parte del razonamiento deductivo, mismo que se basa en la medición de las características de la población, tomando en cuenta la interpretación de datos numéricos desde un punto de vista estadístico y respaldándose con información de diferentes fuentes pertinentes al tema estudiado, por ello, busca generalizar y conceptualizar los resultados obtenidos en las investigaciones realizadas en la muestra definida.

Los autores Hernández et al. (2014) mencionan que el método proporciona varias ventajas al utilizar la combinación de los enfoques, pues la población estudiada es simbolizada por una muestra significativa y por tanto requiere un instrumento efectivo y aprovechable, a fin de alcanzar los objetivos o resolver la problemática de la investigación; de tal forma que se proporcione confiabilidad y obtención de información relevante para el desarrollo del documento.

Por otro lado, Hernández (2008) expone 8 presunciones prioritarias el método mixto, las cuales son:

- **Corroboración.** Enfatiza en la argumentación, contrasta o asemeja la información obtenida por el método cuantitativo y cualitativo.
- **Complementación.** La contribución de información entre las variables para generar un mejor entendimiento de la investigación, tras describir o detallar minuciosamente la composición de cada una y su relación sobre el objeto de estudio.
- **Visión holística.** Inferir sobre los datos particulares o generales de investigaciones o resultados relacionados a la misma.
- **Desarrollo.** Con los resultados obtenidos del método predominan, se podrá profundizar con el otro; mediante el uso de diversas fuentes o instrumentos de investigación, a fin de explicar claramente las variables.

- **Iniciación.** La detección de los argumentos contradictorios o de soporte, facilitan la elaboración del sustento sobre el problema o establecer nuevamente el planteamiento principal.
- **Comprensión.** Los métodos son complementarios, debido a que las fortalezas de uno son las debilidades del otro, por efecto se integran para generar una comprensión más profunda de los hechos.
- **Diversidad.** Se proporcionan varias perspectivas que analizan un mismo fin (pág. 538).

Cabe indicar, que a pesar de existir varios enfoques se debe seleccionar dependiendo de los objetivos y el problema planteado al inicio de la investigación. Por tal motivo, el método pertinente para investigaciones hacia la sociedad corresponde al mixto, puesto que, se atribuye al conjunto de procesos metódicos, empíricos y críticos de investigación, los cuales recaudan datos cualitativos y cuantitativos, además serán analizados entre sí para generar una conclusión general con lo que respecta al tópico (Dávila, 2006).

Los métodos tienen su grado de contribución para el desarrollo del presente estudio, pero el enfoque mixto sobresale entre ellos, debido a la extensión, comprensión y profundidad que proporciona el analizar las variables. Por tal motivo, la combinación entre el razonamiento cualitativo y cuantitativo contribuyen exitosamente a los fines investigativos, pues se integran satisfactoriamente a tal modo de contribuirse recíprocamente datos números y conceptuales, lo cual facilita comprender efectivamente los elementos desde las diversas perspectivas que se planteen.

No obstante, en la práctica la aplicación del enfoque de investigación mixto se realiza de manera independiente, a fin de efectuar un análisis por separado tras la obtención de resultados certeros y satisfactorios para los objetivos. Cabe resaltar que el método predominante en el estudio es el cualitativo por lo que prevalece

significativamente sobre el otro, pues este último es complemento del primero al momento de interpretar los datos y generar las conclusiones finales sobre el tema.

Tipología de investigación

Fuentes de información mixta

Las fuentes de información son un conjunto de documentos y datos pertinentes para el desarrollo de una investigación. La publicación de ellos es realizada por expertos en el tema tras finalizar con los estudios necesarios, donde recopilaron diversos datos para validar y comprobar varias teorías a fin de diversificar la información y contribuir con el conocimiento o enseñanza, estas publicaciones se plasman en diferentes bases de datos como internet, revistas, periódicos, libros u otros. Cabe denotar, existe mucha información pero se aconseja ver el origen de la misma, de este modo se asegura mayor confiabilidad y certeza en lo que se transmite (Hernández et al. 2014).

La información surge de una fuente primaria y otra secundaria, considerándose que la primera proporciona datos originados de las personas a quienes se les aplicará el instrumento de investigación, es decir, quienes son los generadores de los hechos. En cuanto a la segunda son informativos previamente estudiados y se relaciona con el tópico de indagación, sin embargo son referencia de la fuente principal y se encuentra publicado en libros, revistas, documentos escritos o audiovisuales, documentales, medios de información masiva y noticieros (Bernal, 2010).

Para el desarrollo de la investigación, debido a lo expuesto con antelación se realiza a través de la fuente primaria y secundaria dando como resultado la recaudación de información mixta, la cual se obtendrá de la siguiente manera:

- **Fuente Primaria**
 - Instrumento de investigación aplicado al objetivo de estudio.
 - Opiniones de los participantes.

- **Fuente Secundaria**

- Bibliotecas electrónicas, lugar donde se publica investigaciones avaladas internacionalmente y en revistas conocidas como Scielo, Redalyc, Scopus, Latindex, Dialnet.
- Repositorios virtuales, lugar de archivo de información digital, tales como: libros, tesis, artículos científicos, proyectos de investigación u otros.
- Instituto de Estadísticas y Censo INEC, proporciona datos estadísticos de la población ecuatoriana.

Para la elaboración del trabajo es necesario recurrir a diferentes fuentes bibliográficas sobre el tema y a la recolección de datos con la aplicación del instrumento de medición; efectuándose un trabajo documental y de campo, respectivamente. De tal modo que, el enfoque principal es por medio del método mixto; al ser un conjunto de procesos metódicos, críticos y experimentales de una investigación por recaudarse datos cualitativos y cuantitativos, que serán analizados entre sí, para posteriormente redactar una conclusión general que abarque el tópico de indagación de acuerdo lo planteado en los objetivos.

Diseño no experimental

Según expone Hernández et al. (2014), el diseño de una investigación depende de las variables seleccionadas al inicio del proceso; dado que las características de cada una ayuda a definir el diseño a utilizarse, pudiendo ser experimental y no experimental; cuando las variables son manipuladas en laboratorios y en el campo para determinar los efectos, corresponden a la definición de la primera en mención. En cuanto a la segunda no existe influencia en las variables pues las consecuencias ya se dieron a su tiempo y lo único que se realiza es un análisis sobre ellas en su área de origen.

Enfatizando en el diseño no experimental, el cual se empleará en el presente trabajo luego de seleccionar variables que no serán manipuladas intencionalmente para determinar el efecto que ocasiona su ejecución, pues únicamente se evaluará los efectos que ocurrieron tras exponerse a un suceso determinado en el pasado. Se analizará las variables individualmente, mismas que por sus cualidades no pueden ser controladas ni influenciadas directamente, debido a que ya sucedieron y experimentaron consecuencias después de la ejecución de estas, quedando como alternativa únicamente examinarlas. Este tipo de investigaciones se realiza con el razonamiento inductivo al indagarse en la sociedad, además se recomienda el uso de instrumentos como: focus group, entrevista, encuesta, observación y dependiendo de los intereses u objetivos se seleccionará el más conveniente.

Alcance de investigación exploratorio - descriptiva

Hernández (2008) expone que el alcance delimita la dimensión geográfica, temporal, sociodemográfica de los elementos correspondientes y en cuanto a lo investigativo depende de los procedimientos, diseños y componentes seleccionados anteriormente. Además, se debe tomar en cuenta que el alcance no es semejante al tipo de investigación, puesto que éste último es una clasificación. En cambio, el primero establece definitivamente los métodos a emplearse en la recolección de información para el desarrollo de una investigación, de tal manera se asegure continuidad en el estudio en base a los objetivos que conllevan a resolver el problema principal.

De acuerdo a las características que representa una investigación, se determina el alcance adecuado a utilizarse, teniendo como opciones: la documental, la descriptiva, la correlacional, la exploratoria, la explicativa, la experimental u otros. Sin embargo, los estudios realizados en la sociedad generalmente incluyen varios elementos característicos de cada alcance permitiéndose la combinación de ellos, por tal razón el

desarrollo del trabajo se efectuará bajo la descripción del alcance exploratorio de orden descriptivo, entendiéndose que:

- **Alcance exploratorio**

Los estudios que se efectúan bajo este alcance, buscan indagar en problemáticas poco estudiadas y se mantiene varias incógnitas con lo que respecta con el tema, por ello se define de manera sistemática y meticulosa procedimientos que reúnan la información necesaria, mediante la aplicación de instrumentos como: entrevistas, encuestas, documentos u otros; los cuales evidencian la participación del investigado y a su vez permiten el proceso de recaudación e interpretación de los datos, este proceso tiene como finalidad determinar la premisa inicial sobre los hechos de estudio y continuar con la investigación.

Por lo tanto, el alcance exploratorio contribuye a comprender los elementos correspondientes, analizando el comportamiento y tomando nota de las particularidades específicas de cada uno, hasta obtener información profundizada con respecto a las posibles causas que genera un acontecimiento. Generalmente, este tipo de indagación suele ser flexible al momento de estudiar una variable, puesto que la amplitud de los datos genera incertidumbres y busca indagar en las nuevas incógnitas, por lo disperso que puede llegar a ser un tópico; el menoscabo reside en que al ser un problema extenso requiere de suficiente tiempo y paciencia para abordar todo el estudio.

- **Alcance descriptivo**

Salkind (1998) afirma que una investigación de alcance descriptivo detalla las características distintivas y singularidades más representativas del objeto de estudio y los sucesos que lo abordaron en un evento pasado. Éste estudio utiliza instrumentos como: observación, entrevistas, encuestas, documentos u otros; los cuales contribuyen con información independiente pues no busca relación con respecto a otros conceptos o variables del tema indagado, debido a que únicamente especifica las propiedades y

perfiles del elemento individualmente. Así mismo, analiza con precisión las dimensiones de un hecho para posteriormente definirlo y con el aporte de los datos recaudados luego de ser aplicado en el objeto correspondiente, se pueda medir las cualidades o atributos de interés respectivos.

Por lo tanto, el presente trabajo tiene un alcance de investigación exploratoria de orden descriptivo, debido al indicio que se deduce al analizar bajo la perspectiva planteada en el primer alcance y se la complementa describiendo su comportamiento y efectos de la variable en base a fuentes secundarias que se encuentran en distintos lugares físicos y digitales; lo cual permite explicar detenidamente los sucesos tomando en cuenta conceptos plasmados en las diversas referencias en torno al tema y la recolección de datos tras la aplicación del instrumento de medición al objeto de estudio.

Instrumentos de recolección de la información

El instrumento de recolección de información se aplica a la muestra seleccionada y determinada con antelación; éste se caracteriza por poseer dos requisitos indispensables que son la confianza y la validez al momento de su interpretación. La confiabilidad se destaca por el grado de seguridad en transmitir información pertinente al captarse datos relacionados al tema de estudio. En cambio, la validez enfatiza que el instrumento debe demostrar el dominio sobre el estudio, hasta obtener todos los datos e información reales y relevantes para posteriormente cuantificarlos y analizarlos con el apoyo de varias referencias; las cuales facilitan explicar detenidamente y con claridad hasta llegar a una conclusión (De Franco y Josefina, 2009).

Existen varios instrumentos para la recolección de datos como: encuesta, entrevista, observación, focus group, entre otros. Las técnicas aludidas posibilitan la obtención de información al aplicarse en el enfoque mixto con razonamiento cualitativo y cuantitativo (García, 2003).

- **Encuesta**

El autor García (2003) menciona que la encuesta es una herramienta útil para indagar en aspectos sociales, puesto que permite la obtención y registro de datos. Se caracteriza por ser una técnica de evaluación, lo cual proporciona información cuantitativa y cualitativa; al establecer un conjunto de preguntas abiertas o cerradas relacionadas con el tema de investigación. La diferencia entre la entrevista con la encuesta, es el contacto e interacción que se tiene con el participante, pues en el cuestionario puede hacerse directamente o a través de medios digitales, además las respuestas son escritas.

La estructura de una pregunta en las encuestas se realiza conforme a las variables de medición, pudiendo ser abierta o cerrada. Las encuestas abiertas plantean preguntas sin opción de respuesta, permitiéndole al entrevistado responder liberadamente cada pregunta y exponiéndose a que la contestación no concuerde con la cuestión ni los propósitos de la investigación. Asimismo el análisis de la información corresponde a la agrupación de datos previos, y en caso de existir algún error en la asignación de cada uno dependiendo de las características, se generará una mala interpretación sobre los mismos.

Las encuestas cerradas incluyen todas las posibles alternativas dicotómicas (dos posibilidades) o varias opciones de respuesta que pueden presentarse en una realidad y el encuestado tenga la posibilidad de escoger aquella que se asemeje más a su situación, de esta manera se delimita la contestación de cada participante y facilita la codificación, análisis e interpretación de cada dato.

La encuesta es un instrumento que recolecta información concreta e irrefutable sobre el comportamiento o decisiones empíricas que toman los individuos y cuyas opiniones contribuyen a la comprensión de las variables plantadas en una investigación, para ello es relevante tener en claro los objetivos de la misma y los resultados

esperados contribuyan gradualmente al desarrollo del trabajo sin dejar ni generar más incertidumbre, sino de aportar significativamente en la interpretación de los datos con el propósito de obtener una conclusión bien argumentada.

Por fines del estudio se ha seleccionado la encuesta; debido a que se obtiene información confiable, válida, certera y objetiva, la cual será aplicada a la Población Económicamente Activa del Distrito Metropolitano de Quito. Además, las personas son conscientes de la privacidad y anonimato al responder las cuestiones; de esta forma su participación sea de manera honesta y real.

Procedimientos para la recolección de datos

Con el objetivo de recopilar información pertinente y necesaria a fin de alcanzar el objetivo del estudio se ha seleccionado la técnica de la encuesta o cuestionario, donde se plantean preguntas cerradas relacionadas a las variables escogidas (ingreso, gasto, deudas, ahorro) y cada una consta de posibles respuestas acordes a la realidad.

Para la elaboración y desarrollo de la encuesta se tomó como base otros instrumentos de investigación relacionadas al tema y que se encontraban autorizadas anteriormente. Además, precedentemente de la difusión de las encuestas primero se validó por tres expertos en el área de marketing y estudio de mercado que forman parte de la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE; posteriormente se solicitó apoyo a personas externas a la Institución de Educación Superior, quienes sugirieron cambios en las encuestas por la extensión y complejidad de algunos términos empleados e incluso el incremento de alternativas de respuesta; finalmente se aplicó la encuesta a una muestra de aproximadamente 20 personas que se desenvuelven en diferentes actividades económicas como: psicología, medicina, venta al por menor de productos, comerciante, docentes, administración u otros: lo cual a medida que desarrollaron la encuesta se fue registrando los puntos de mejora. A partir de aquello, fue revisada y aprobada por el Director de la presente Tesis para ser aplicada al objeto de estudio.

Las actividades que facilitan la recolección de la información son las siguientes:

- Elaboración de la encuesta digital utilizando la herramienta de Google Forms, la cual es un software que facilita la elaboración de documentos en la web;
- Por motivo de pandemia, se enviará el enlace a los correos electrónicos de trabajadores y/o publicación del mismo en las redes sociales, asimismo se solicitará a conocidos para que remitan dicho link a sus compañeros de trabajo residentes en el Distrito Metropolitano de Quito, con el fin de aplicar el instrumento únicamente a los individuos que administran sus finanzas personales y sean el objeto de estudio;
- Antes de proceder con las preguntas se expone el tema en estudio y el propósito del mismo, también se enfatiza que las repuestas son anónimas por lo que se solicita honestidad;
- Inicia la elaboración de la encuesta digital y al concluir con todas las preguntas se reflejará una hoja que agradece su participación.

Alcance de la población de análisis

En el estudio se aplicará la metodología de un muestreo aleatorio simple, debido a la característica que dicho posee y menciona que las variables de medición se encuentran inmersas en la población total, donde está agrupado el sujeto de indagación y todos tienen la posibilidad de ser escogidos (Hernández et al. 2014).

Población objetiva

- ***Elementos de investigación.*** Mujer u hombre con al menos una fuente de ingresos.
- ***Unidad de muestreo.*** Población Económicamente Activa.
- ***Extensión zonal.*** Distrito Metropolitano de Quito.
- ***Técnica de muestreo.*** Aleatorio simple.

- **Tamaño de la muestra.** Resultado determinado por el cálculo respectivo.

Población y muestra

Según Hernández et al. (2014), la muestra es una parte representativa de la población, es decir, subgrupo de la totalidad, la cual posee las particularidades importantes del grupo principal para desarrollar una investigación. Tomando en cuenta esta definición el muestreo del presente trabajo se realizará en términos aleatorios y al azar, debido al proceso netamente técnico relacionado con la probabilidad y selección de los elementos de un conjunto o población. Por tanto, se efectuará una muestra probabilística donde el conjunto de las partes que conforma a la población conservando la misma probabilidad de salir elegidos y analizados (pág. 52).

El instrumento de investigación para efectos de obtener la opinión de la ciudadanía será aplicado en varios sectores del Distrito Metropolitano de Quito; donde habitaron 2'781.641 ciudadanos en el año 2019 (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2019). Por los propósitos del mismo, se tomará en cuenta a las personas pertenecientes a la Población Económicamente Activos y a su vez, realizan operaciones comerciales en el Distrito Metropolitano de Quito. El dato fue rescatado del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo demostrando que la PEA rodea el 69% de los habitantes residentes en la ciudad, dando un resultado de 1'919.332 personas trabajadores (Ecuador en Cifras, 2020).

Tabla 3

Determinación de la Población Económicamente Activa (PEA)

Detalle	Estimación	
Población residente en el DM Quito, 2019	2'781.641	Habitantes
Población Económicamente Activa PEA	1'919.332	Trabajadores

Nota. Recuperado de (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2019)

Del valor mencionado, se procede a calcular la muestra con la fórmula estadística que permite determinar n (muestra); resultando el total de personas a encuestarse, con el objetivo de obtener información pertinente, adecuada y relevante en el desarrollo de la investigación (Aguilar Barojas, 2005).

El nivel de confianza (Z) expresa la confianza de establecer un valor acercado a la realidad del parámetro poblacional; mientras más interés se exprese en el estudio, más alto es el importe a seleccionarse, pero al ser estudios sociales es preferible tomar un valor imparcial. En este caso es del 96% y al relacionarse con el error admitido, se lo define al punto porcentual por la diferencia con el 100%, dando un resultado del 4%. El trabajo se dirige a la sociedad, cuya probabilidad de éxito y fracaso debe ser equilibrada e inclusive por la ausencia de marcos de muestreo previos se estima el 50% (Aguilar Barojas, 2005).

Tabla 4

Datos para cálculo de la muestra

Descripción		Cantidad
PEA	N	1'919.332
Nivel de Confianza	Z	1,96
Probabilidad de éxito	p	0,5
Probabilidad de fracaso	q	0,5
Error admitido	e	0,04

Nota. Recuperado de (Aguilar Barojas, 2005)

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{1'919.332 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{(1'919.332 - 1) * 0,04^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{1'843.326,45}{3.071,89}$$

n = 600,06 personas a encuestarse

El cálculo del muestreo dio como resultado 600 encuestas, las cuales se procederán a realizar de forma aleatoria a las personas del Distrito Metropolitano de Quito. La finalidad es que, al obtener diferentes respuestas se concluya en información que responda a cada uno de los objetivos específicos planteados, y en sí, al objetivo general.

A continuación, se detalla la estructura de la encuesta elaborada en la herramienta de Google Forms, misma que ha sido aprobada por expertos en el área de marketing y estudio de mercado, los documentos de validación se encuentran adjuntos en los anexos del presente trabajo de investigación; con el objeto de ser aplicada en el campo de estudio:

Encuesta

Objetivo

Desarrollar un análisis de los aspectos que influyen en la gestión y/o manejo de las finanzas personales de la Población Económicamente Activa en el Distrito Metropolitano de Quito.

Instrucciones:

- Señale cada una de las siguientes respuestas.
- En caso de no comprender la pregunta, por favor solicite a la encuestadora que le explique.
- Su respuesta será anónima y absolutamente confidencial.

Datos informativos• **Género**

Femenino Masculino GLBTTIQ

• **Rango de edad**

De 18 a 25 años De 42 a 49 años Mayores a 65 años

De 26 a 33 años De 50 a 57 años

De 34 a 41 años De 58 a 65 años

• **Sector de procedencia**

Sur Norte

Centro Valle

• **Estado Civil**

Casado /a Soltero /a Unión libre

Divorciado /a Unión de hecho Viudo/a

• **Nivel de estudio**

Educación inicial Tecnología

Educación General Básica Tercer nivel

Bachillerato General Unificado Postgrados, Doctorados, PHD u

Bachillerato Especializado otros

Técnico

• **La vivienda donde usted habita es:**

Propia Heredada

Arrendada Inquilino de un familiar (no paga)

Hipotecada

• **¿Usted contribuye económicamente a su familia?**

Sí A veces No

• **En relación con la pregunta anterior, ¿cuántas personas dependen o reciben ayuda económica de su parte?**

Nadie 1 a 2 3 a 4 Más de 5

• **Ocupación laboral**

Arrendador de bienes inmuebles y/o muebles

Empleado público

Empleado privado

Empleador de 1 a 4 trabajadores

Empleador de 5 o más trabajadores

Libre ejercicio profesional

Ocupación liberal (incluye comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos)

Trabaja por cuenta propia (sin empleados)

• **Total de ingresos que percibe mensualmente**

Menos de \$400,00 \$2.001,00 a \$2.400,00

\$401,00 a \$800,00 \$2.401,00 a \$2.800,00

\$801,00 a \$1.200,00 \$2.801,00 a \$3.200,00

\$1.201,00 a \$1.600,00 \$3.201,00 a \$3.600,00

\$1.601,00 a \$2.000,00 Más de \$3.601,00

- ***Incluyéndose usted, indique el número de personas que contribuyen económicamente a la familia***

Ninguno 1 a 2 3 a 4 Más de 5

Información concerniente a la administración de las finanzas personales

1. ***Considera usted, qué su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es:***

Avanzado Poco
 Suficiente Muy poco
 Medianamente suficiente Nada

2. ***¿Cuáles son las técnicas que utiliza para administrar sus finanzas personales?***

Ninguna

Analizar el precio de los bienes y servicios antes de comprar

Generar ingresos extras

Comprar con un conjunto de personas al por mayor los productos de primera necesidad y duraderos para luego distribuirse equitativamente entre los integrantes

Establecer presupuestos periódicos

Evitar el consumo con crédito

Incrementar el ahorro

Invertir en acciones, participaciones u otros

Organizar los rubros de gastos acorde al nivel de indispensabilidad o necesidad

Reducir gastos innecesarios

3. La elaboración de presupuestos en base al ingreso que percibe, lo realiza:

- | | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Nunca | <input type="checkbox"/> Quincenal | <input type="checkbox"/> Trimestral |
| <input type="checkbox"/> A diario | <input type="checkbox"/> Mensual | <input type="checkbox"/> Semestral |
| <input type="checkbox"/> Semanal | <input type="checkbox"/> Bimensual | <input type="checkbox"/> Anual |

4. Indique usted, ¿dónde suele registrar sus ingresos, gastos y ahorro?

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Ningún lugar | <input type="checkbox"/> Aplicación en el celular |
| <input type="checkbox"/> Cuaderno | <input type="checkbox"/> En Office (Excel, Word, otros) |
| <input type="checkbox"/> Hoja | <input type="checkbox"/> Software de finanzas personales |

5. ¿Tiene capacidad de ahorro?

- Sí A veces No

6. ¿Cuál es la cantidad de dinero que destina hacia el ahorro?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Nada | <input type="checkbox"/> \$150,01 a \$200,00 |
| <input type="checkbox"/> Menos de \$50,00 | <input type="checkbox"/> \$200,01 a \$250,00 |
| <input type="checkbox"/> \$50,01 a \$100,00 | <input type="checkbox"/> \$250,01 a \$300,00 |
| <input type="checkbox"/> \$100,01 a \$150,00 | <input type="checkbox"/> Más de \$301,00 |

7. En relación a la pregunta anterior, señale cada que tiempo usted suele ahorrar:

- | | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Nunca | <input type="checkbox"/> Quincenal | <input type="checkbox"/> Trimestral |
| <input type="checkbox"/> A diario | <input type="checkbox"/> Mensual | <input type="checkbox"/> Semestral |
| <input type="checkbox"/> Semanal | <input type="checkbox"/> Bimensual | <input type="checkbox"/> Anual |

8. Señale la o las razones por las que usted ahorra:

- No ahorra Comprar bien mueble
- Adquirir bien inmueble

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Experiencias de eventos
pasados | <input type="checkbox"/> Planes de estudio |
| <input type="checkbox"/> Invertir y generar ingresos extras | <input type="checkbox"/> Prevención de eventos fortuitos |
| <input type="checkbox"/> Jubilación | <input type="checkbox"/> Salir de vacaciones |
| | <input type="checkbox"/> Desconoce la razón |

9. Indique por cuál medio usted procede a realizar el ahorro

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> No ahorra | <input type="checkbox"/> Cuentas de ahorro a la vista |
| <input type="checkbox"/> Alcanfía en el hogar | <input type="checkbox"/> Fondos de Inversión |
| <input type="checkbox"/> Bienes muebles (cuadros, joyas,
etc.) | <input type="checkbox"/> Criptomonedas |
| <input type="checkbox"/> Bolsa de valores | <input type="checkbox"/> Inmuebles (viviendas, fincas, y
otros) |
| <input type="checkbox"/> Cuentas de ahorro a plazo fijo | <input type="checkbox"/> Planes de pensiones (jubilación) |
| <input type="checkbox"/> Cuentas de ahorro a plazo
variable | <input type="checkbox"/> Seguros de vida |

10. Indique los motivos o causas que impiden realizar un ahorro

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Falta de voluntad para ahorrar | <input type="checkbox"/> No cree que sea importante |
| <input type="checkbox"/> Ingresos insuficientes | <input type="checkbox"/> Tiene muchas deudas |
| <input type="checkbox"/> No administra efectivamente el
dinero | <input type="checkbox"/> Prefiere gastar todo el ingreso |

11. Antes de comprar, usted considera que compara los precios de bienes o servicios:

- | | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Siempre | <input type="checkbox"/> A veces | <input type="checkbox"/> Nunca |
| <input type="checkbox"/> Casi siempre | <input type="checkbox"/> Casi nunca | |

12. En el siguiente recuadro, coloque la cantidad monetaria que destina para cubrir los gastos cada mes

Gastos	Asignación monetaria mensual
Alimentación	
Arte o cultura (teatro, cine)	
Bisutería	
Calzado y accesorios	
Cosméticos	
Crédito automotriz	
Crédito hipotecario	
Crédito prendario	
Crédito quirografario	
Deudas por tarjetas de crédito	
Educación	
Mantenimiento vehicular	
Pensión alimenticia	
Préstamos informales (usura)	
Procesos judiciales	
Salud	
Tecnología	
Telecomunicaciones	
Transporte	
Vestimenta	
Viaje	
Vivienda	

13. Señale la forma de pago que generalmente utiliza al realizar un gasto que no es de primera necesidad:

- Efectivo inmediato
- Por la disponibilidad en la tarjeta corriente o de ahorros
- Compra en efectivo y con tarjeta de crédito
- Compra en efectivo y con crédito directo o comerciales
- Medios de crédito directo o comerciales
- Tarjetas de crédito

14. En el caso de que los egresos superen a la renta percibida ¿con qué producto financiero cubre sus necesidades?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> No supera la renta percibida | <input type="checkbox"/> Préstamos informales (usura) |
| <input type="checkbox"/> Créditos directos comerciales | <input type="checkbox"/> Renovación de préstamos |
| <input type="checkbox"/> Préstamos bancarios | <input type="checkbox"/> Tarjetas de crédito |
| <input type="checkbox"/> Préstamos empresariales | |

15. Actualmente ¿Cuál de los siguientes pasivos posee?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ninguno | <input type="checkbox"/> Crédito personal |
| <input type="checkbox"/> Crédito automotriz | <input type="checkbox"/> Crédito prendario |
| <input type="checkbox"/> Crédito de consumo | <input type="checkbox"/> Crédito quirografario |
| <input type="checkbox"/> Crédito directo o comercial | <input type="checkbox"/> Pensiones alimenticias |
| <input type="checkbox"/> Crédito educativo | <input type="checkbox"/> Préstamos informales (usura) |
| <input type="checkbox"/> Crédito hipotecario | <input type="checkbox"/> Tarjeta de crédito |

16. Según la información aportada, usted considera que se encuentra sobreendeudado

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
|-----------------------------|-----------------------------|

17. Generalmente, usted cae en morosidad:

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Siempre | <input type="checkbox"/> Casi nunca |
| <input type="checkbox"/> Casi siempre | <input type="checkbox"/> Nunca |
| <input type="checkbox"/> A veces | |

18. ¿Qué alternativas ha tomado para salir de morosidad o evitar entrar en ella?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Nunca ha caído en morosidad | <input type="checkbox"/> Venta de bienes inmuebles |
| <input type="checkbox"/> Cubre con otro préstamo | <input type="checkbox"/> Pide prestado a un pariente o amigo |
| <input type="checkbox"/> Ha hipotecado la vivienda | <input type="checkbox"/> Recurre a préstamos informales (usura) |
| <input type="checkbox"/> Declarado como insolvente | |
| <input type="checkbox"/> Refinanciamiento de deudas | |
| <input type="checkbox"/> Venta de bienes muebles | |

Muchas gracias por su participación, que tenga un buen día

Capítulo IV

Análisis de datos

Procedimientos para el análisis de la información

Una vez planteadas las preguntas y de concluir con la aplicación de las encuestas a la muestra, se procedió a verificar los datos e información brindada por cada uno de los colaboradores en la hoja de cálculo “Excel” que se encuentra vinculada con la encuesta realizada en Google Forms. De tal forma que, los resultados sean analizados y relacionados con lo aludido en capítulos anteriores a fin de comprender la manera en que los colaboradores gestionan sus finanzas personales y sacar conclusiones generales partiendo de las individuales (Pardo, 2005).

Tamayo y Siesquén (2015) recalcan que el proceso de análisis de los datos depende de la profundidad y exactitud de las cuestiones planteadas en los instrumentos de investigación, para obtener todo lo concerniente al tópico de estudio; por ello, plantean una serie de pasos que permite efectuar meticulosamente el procedimiento de interpretación, los mismos son:

- **Capturar, transcribir y ordenar la información**

La obtención de la información se realiza a través de la web en específico la herramienta de Google Forms; tras elaborarse una encuesta digital;

- **Codificar la información**

La codificación es el acto de agrupar la información obtenida, tras la asignación de un código o pregunta de acuerdo a las categorías que abarcan las ideas, conceptos o temas relacionados;

- **Integrar la información**

Al existir preguntas relacionadas y vinculadas a una variable de investigación, se obtendrán conclusiones relevantes que fundamente la investigación teórica (pág. 13).

Análisis de datos

La encuesta digital fue aplicada a 600 personas en el Distrito Metropolitano de Quito mediante correo electrónico, redes sociales y reenvío por parte de conocidos; la totalidad de encuestados es conforme el resultado obtenido tras el cálculo de la muestra correspondiente al sector de investigación, la finalidad fue recaudar toda la información referente a la administración de las finanzas personales de acuerdo a los conocimientos y experiencia del objeto de estudio; de lo cual se obtuvo lo siguiente:

Datos informativos

- **Centro de negocio que generalmente frecuenta**

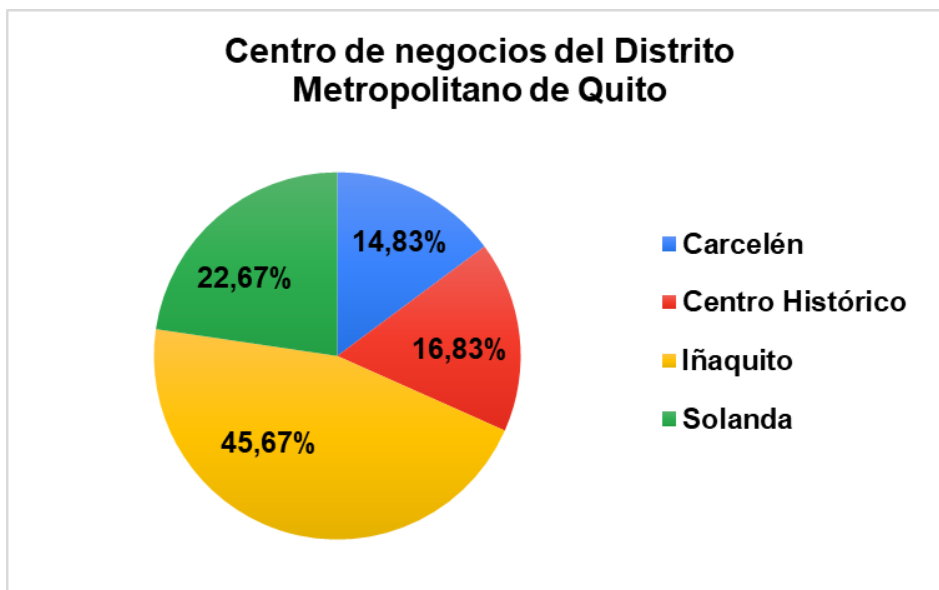
Tabla 5

Centro de negocios

Centro de negocios	Encuestados	Porcentaje
Carcelén	89	14,83%
Centro Histórico	101	16,83%
Iñaquito	274	45,67%
Solanda	136	22,67%
Total	600	100,00%

Figura 4

Centro de negocios



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 45,67% de los participantes frecuenta el Centro de Negocios Iñaquito; seguido por 22,67% a Solanda; el 16,83% al Centro Histórico y con un porcentaje del 14,83% a Carcelén. Entonces conforme a las respuestas obtenidas por parte del objeto de estudio, se deduce que la mayoría acostumbra el Centro de Negocios de Iñaquito.

- **Género**

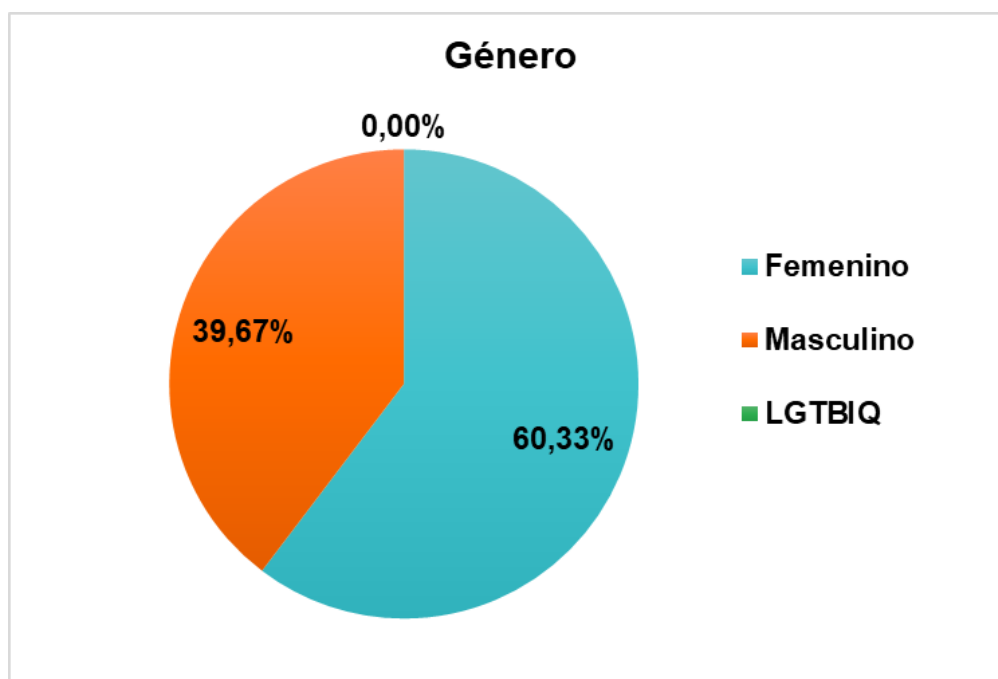
Tabla 6

Género

Género	Encuestados	Porcentaje
Femenino	362	60,33%
Masculino	238	39,67%
LGTBIQ	0	0,00%
Total	600	100,00%

Figura 5

Género



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 60,33% de los participantes son mujeres; seguido por el 39,67% que corresponde a la contribución de los hombres y con un porcentaje del 0,00% los individuos LGTBIQ.

- **Rango de edad**

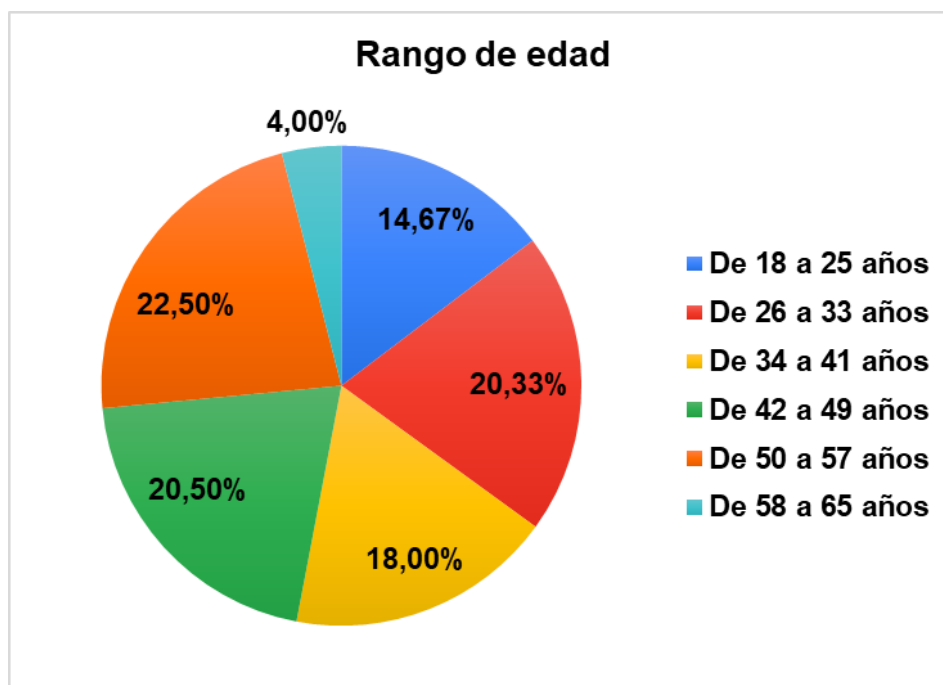
Tabla 7

Rango de edad

Rango de edad	Encuestados	Porcentaje
De 18 a 25 años	88	14,67%
De 26 a 33 años	122	20,33%
De 34 a 41 años	108	18,00%
De 42 a 49 años	123	20,50%
De 50 a 57 años	135	22,50%
De 58 a 65 años	24	4,00%
Total	600	100,00%

Figura 6

Rango de edad



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 22,50% de los participantes tienen una edad entre 50 a 57 años; seguido por el 20,50% de 42 a 49 años; asimismo el 20,33% de 26 a 33 años; el 18,00% de 34 a 41 años; el 14,67% de 18 a 25 años y finalmente el 4,00% de 58 a 65 años.

- **Sector de procedencia**

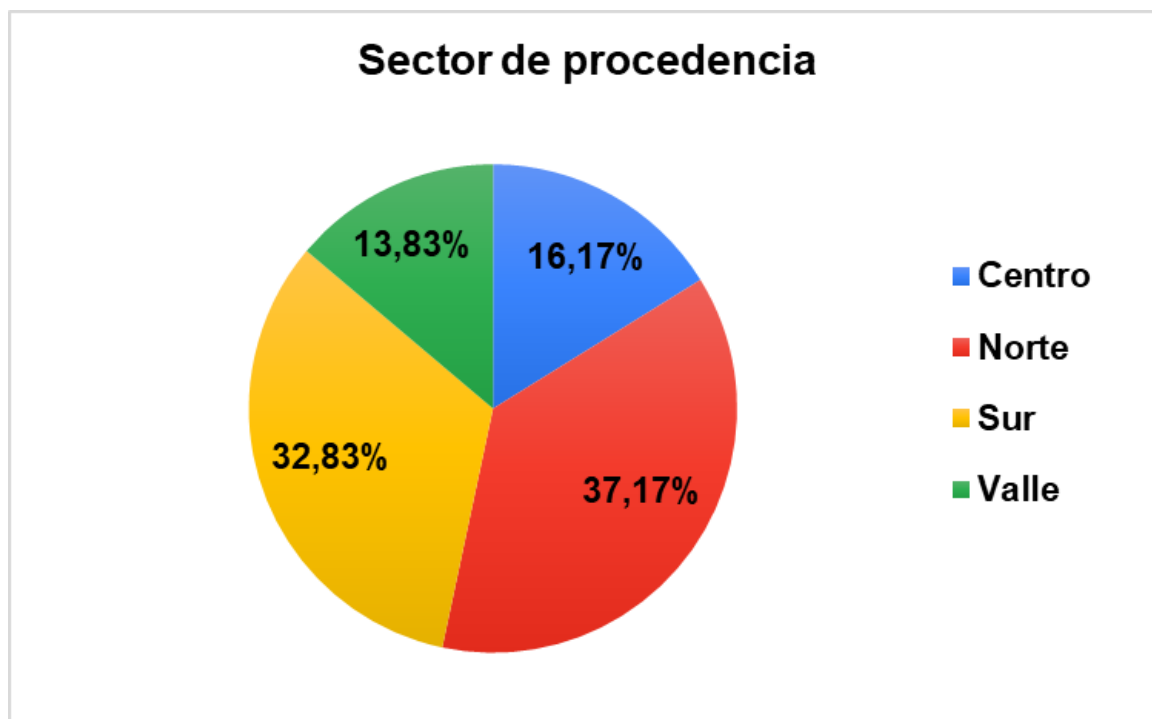
Tabla 8

Sector de procedencia

Sector de procedencia	Encuestados	Porcentaje
Centro	97	16,17%
Norte	223	37,17%
Sur	197	32,83%
Valle	83	13,83%
Total	600	100,00%

Figura 7

Sector de procedencia



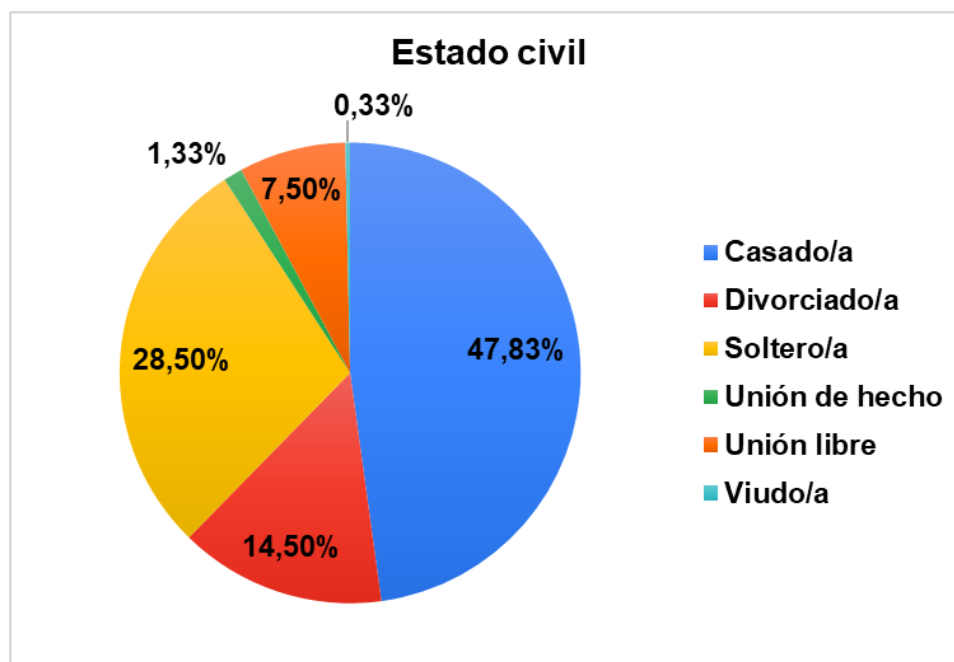
Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 37,17% de los colaboradores residen en el Norte del Distrito Metropolitano de Quito; seguido por el 32,83% en el Sur; el 16,17% en el Centro de la misma y el 13,83% en los Valles.

- **Estado Civil**

Tabla 9*Estado civil*

Estado civil	Encuestados	Porcentaje
Casado /a	287	47,83%
Divorciado /a	87	14,50%
Soltero /a	171	28,50%
Unión de hecho	8	1,33%
Unión libre	45	7,50%
Viudo/a	2	0,33%
Total	600	100,00%

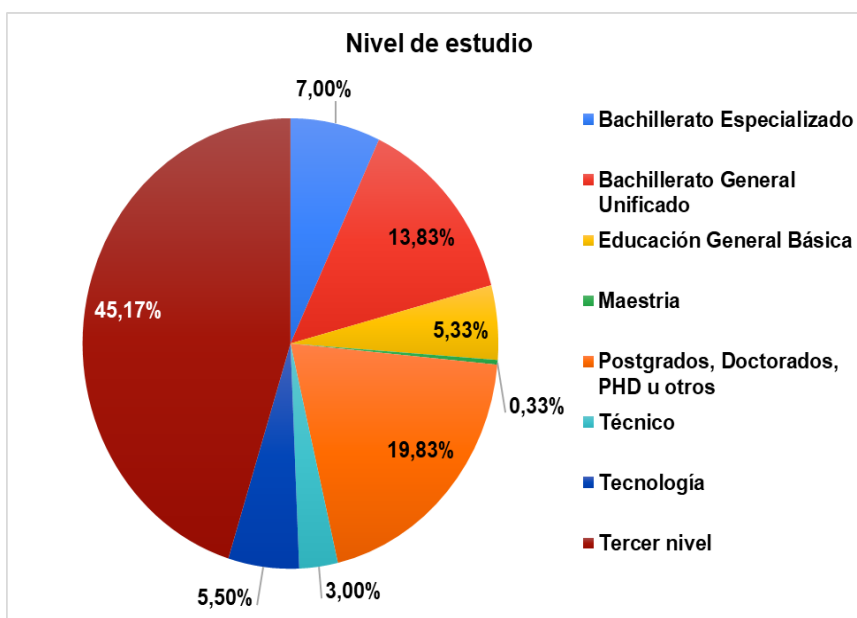
Figura 8*Estado civil***Análisis ejecutivo**

De las 600 personas encuestadas, el 47,83% de los colaboradores se encuentran casados/as; seguido por el 28,50% son solteros/as. Asimismo el 14,50% están divorciados/as; el 7,50% están en unión libre; el 1,33% en unión de hecho y el 0,33% son viudos/as.

- **Nivel de estudio**

Tabla 10*Nivel de estudio*

Nivel de Estudios	Encuestados	Porcentaje
Bachillerato Especializado	42	7,00%
Bachillerato General Unificado	83	13,83%
Educación General Básica	32	5,33%
Maestría	2	0,33%
Postgrados, Doctorados, PHD u otros	119	19,83%
Técnico	18	3,00%
Tecnología	33	5,50%
Tercer nivel	271	45,17%
Total	600	100,00%

Figura 9*Nivel de estudio***Análisis ejecutivo**

De las 600 personas encuestadas, el 45,17% de los colaboradores tienen estudios de tercer nivel; seguido por el 19,83% con Postgrados, Doctorados, PHD u otros; luego con 13,83% son Bachilleres General Unificado. Además con un Bachillerato Especializado el 7,00%; tecnólogos el 5,50%; Educación General Básica con 5,33%; técnicos en 3,00% y el 0,33% tienen maestría.

- **La vivienda donde usted habita es:**

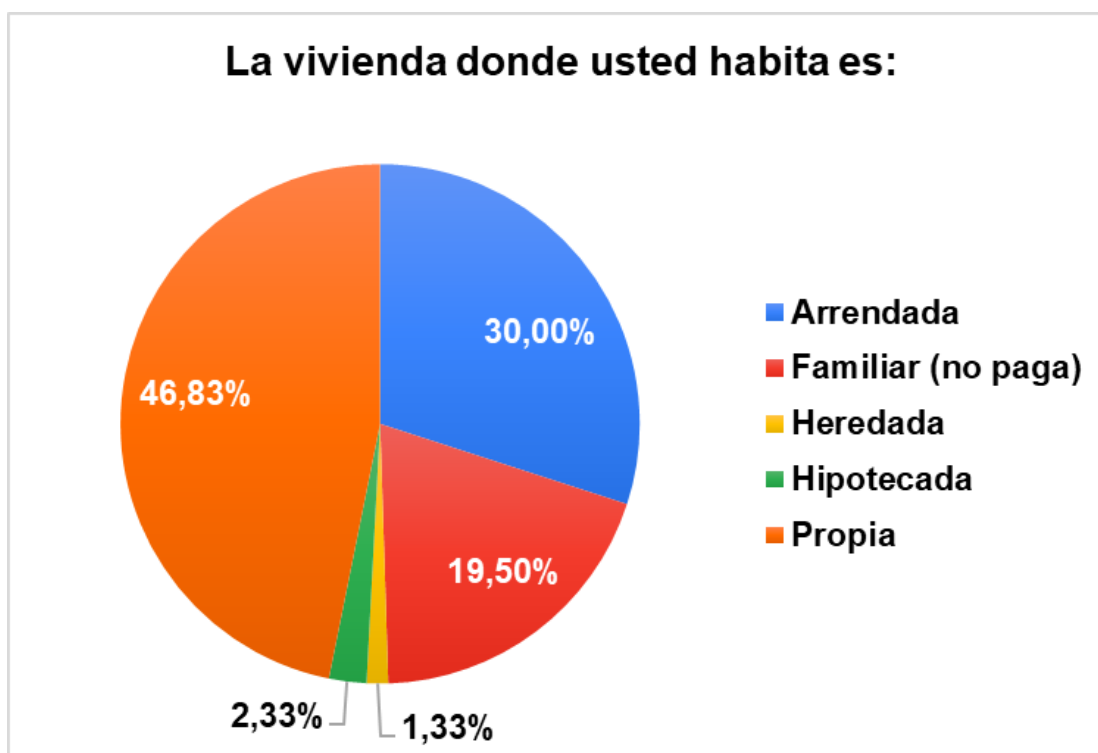
Tabla 11

Vivienda

Vivienda	Encuestados	Porcentaje
Arrendada	180	30,00%
Familiar (no paga)	117	19,50%
Heredada	8	1,33%
Hipotecada	14	2,33%
Propia	281	46,83%
Total	600	100,00%

Figura 10

Vivienda



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 46,83% tienen vivienda propia; seguido por el 30,00% que es arrendada; el 19,50% no paga debido a que vive con un familiar; del 2,33% su casa es hipotecada y el 1,33% es heredada.

- **¿Usted contribuye económicamente a su familia?**

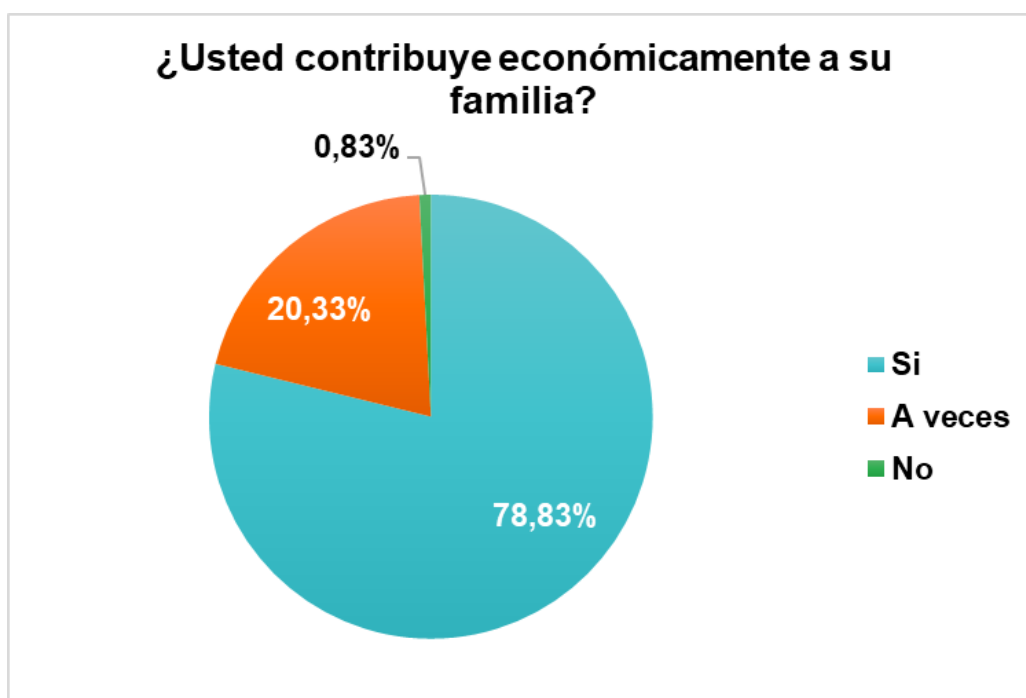
Tabla 12

Contribución económica

Contribución económica	Encuestados	Porcentaje
Si	473	78,83%
A veces	122	20,33%
No	5	0,83%
Total	600	100,00%

Figura 11

Contribución económica



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 78,83% si contribuye económicamente a su familia; el 20,33% menciona que a veces y el 0,83% no lo hace.

- **En relación con la pregunta anterior, ¿cuántas personas dependen o reciben ayuda económica de su parte?**

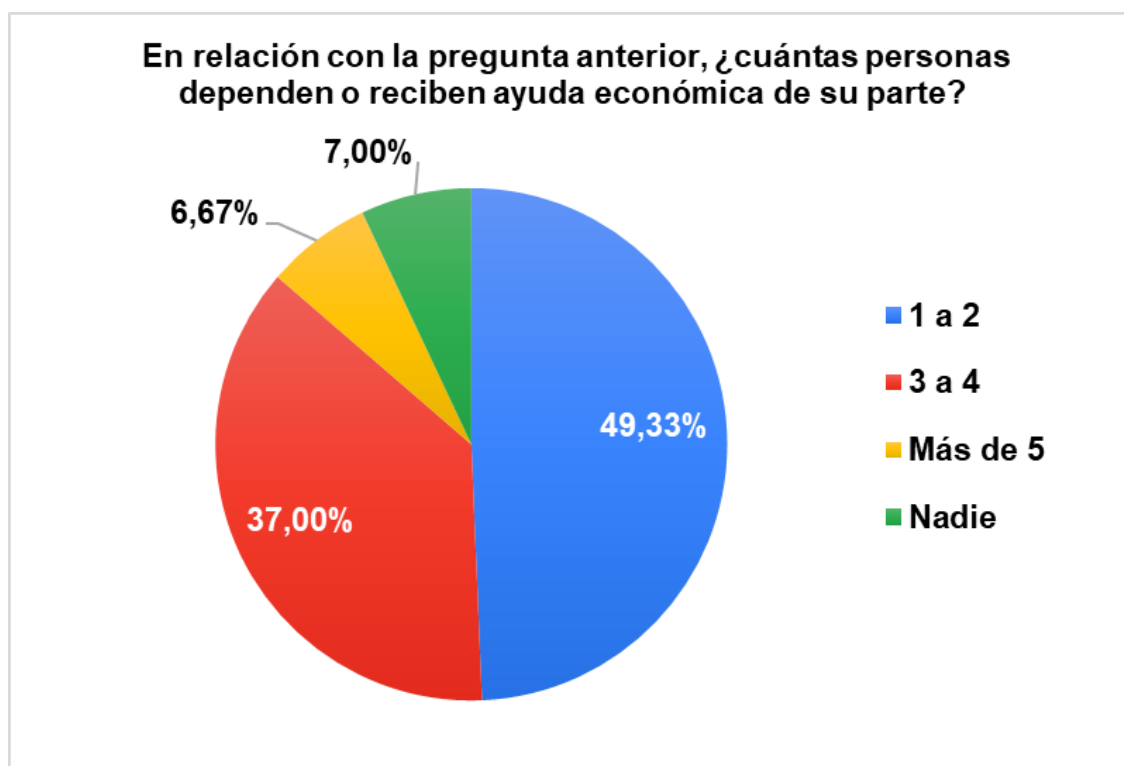
Tabla 13

Personas dependientes económicamente

Personas dependientes	Encuestados	Porcentaje
1 a 2	296	49,33%
3 a 4	222	37,00%
Más de 5	40	6,67%
Nadie	42	7,00%
Total	600	100,00%

Figura 12

Personas dependientes económicamente



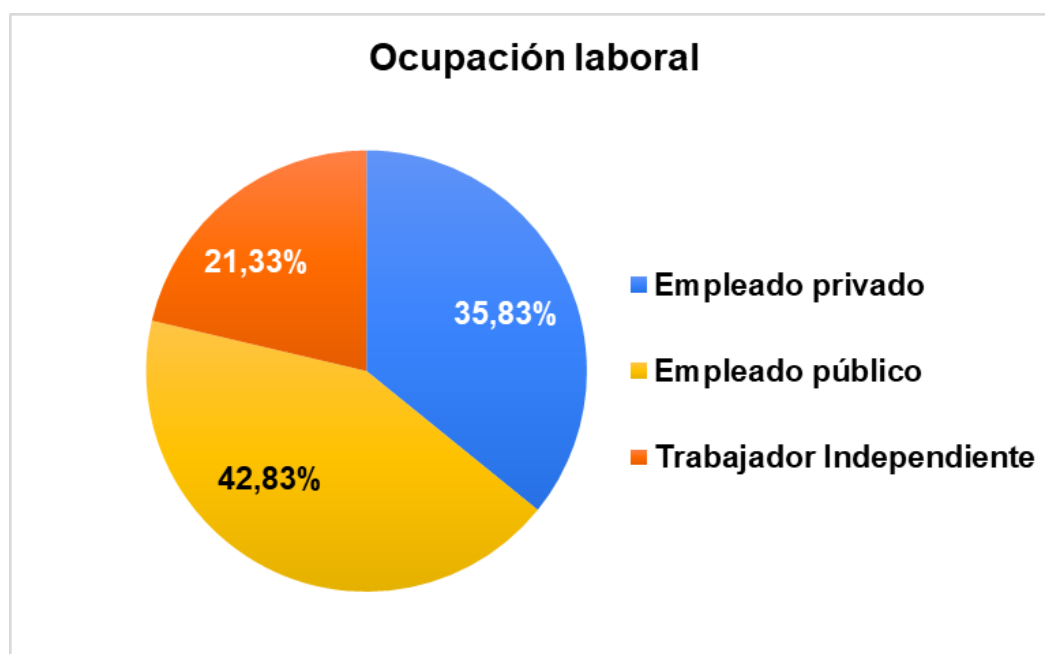
Análisis ejecutivo

Del total de personas encuestadas el 49,33% mencionaron que de 1 a 2 personas dependen o reciben ayuda económica de su parte; el 37,00% entre 3 y 4 dependientes; el 6,67% más de 5 individuos. En cambio del 7,00% nadie.

- **Ocupación laboral**

Tabla 14*Ocupación laboral*

Ocupación laboral	Encuestados	Porcentaje
Empleado privado	215	35,83%
Empleado público	257	42,83%
Trabajador Independiente	128	21,33%
Total	600	100,00%

Figura 13*Ocupación laboral***Análisis ejecutivo**

De las 600 personas encuestadas el 42,83% es empleado público; el 35,83% es empleado del sector privado y el 21,33% corresponde a trabajadores independientes.

- **Total de ingresos que percibe mensualmente**

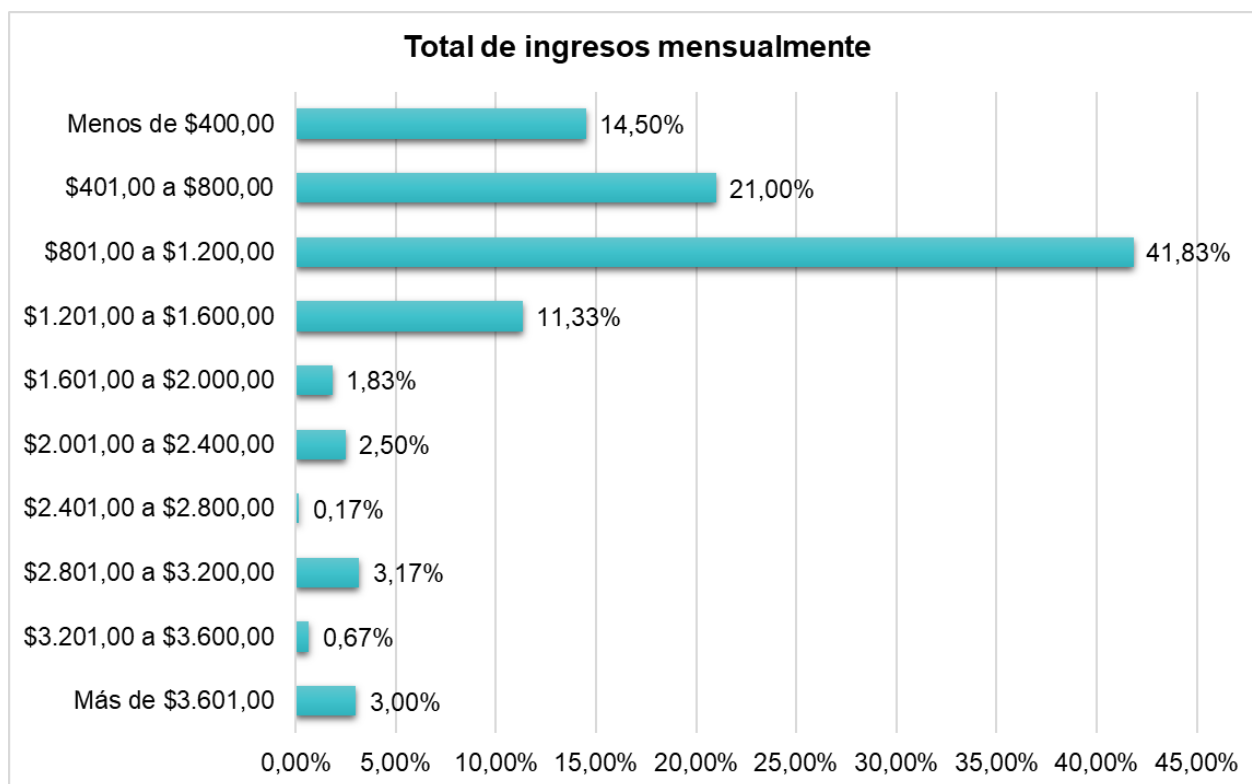
Tabla 15

Ingresos mensuales

Ingresos mensuales	Encuestados	Porcentaje
Menos de \$400,00	87	14,50%
\$401,00 a \$800,00	126	21,00%
\$801,00 a \$1.200,00	251	41,83%
\$1.201,00 a \$1.600,00	68	11,33%
\$1.601,00 a \$2.000,00	11	1,83%
\$2.001,00 a \$2.400,00	15	2,50%
\$2.401,00 a \$2.800,00	1	0,17%
\$2.801,00 a \$3.200,00	19	3,17%
\$3.201,00 a \$3.600,00	4	0,67%
Más de \$3.601,00	18	3,00%
Total	600	100,00%

Figura 14

Ingresos mensuales



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas: el 41,83% de los colaboradores percibe un ingreso mensual de \$801,00 a \$1.200,00; seguido por el 21,00% que corresponde de \$401,00 a \$800,00. El 14,50% de los individuos menos de \$400,00; el 11,33% de la muestra entre \$1.201,00 a \$1.600,00; el 3,17% de personas entre \$2.801,00 a \$3.200,00; el 3,00% de los encuestados más de \$3.601,00; el 2,50% de los individuos entre \$2.001,00 a \$2.400,00; el 1,83% de la muestra entre \$1.601,00 a \$2.000,00; el 0,67% de los colaboradores entre \$3.201,00 a \$3.600,00 y finalmente el 0,17% restante entre \$2.401,00 a \$2.800,00.

Análisis estadístico

Tabla 16

Ingresos mensuales (obtenido en programa SPSS)

		Statistics
N	Valid	600
	Missing	0
	Mean	\$1.201,00 a \$1.600,00
	Median	\$801,00 a \$1.200,00
	Mode	\$801,00 a \$1.200,00

En función de los resultados estadísticos obtenidos en la herramienta SPSS, en la pregunta de datos informativos sobre el total de ingresos que percibe mensualmente el encuestado; se ha obtenido como resultado que: la media de renta percibida se encuentra dentro de los \$1.201,00 a \$1.600,00. No obstante, tanto la mediana y la moda que recibe los trabajadores es de \$801,00 a \$1.200,00 respectivamente.

- ***Incluyéndose usted, indique el número de personas que contribuyen económicamente a la familia***

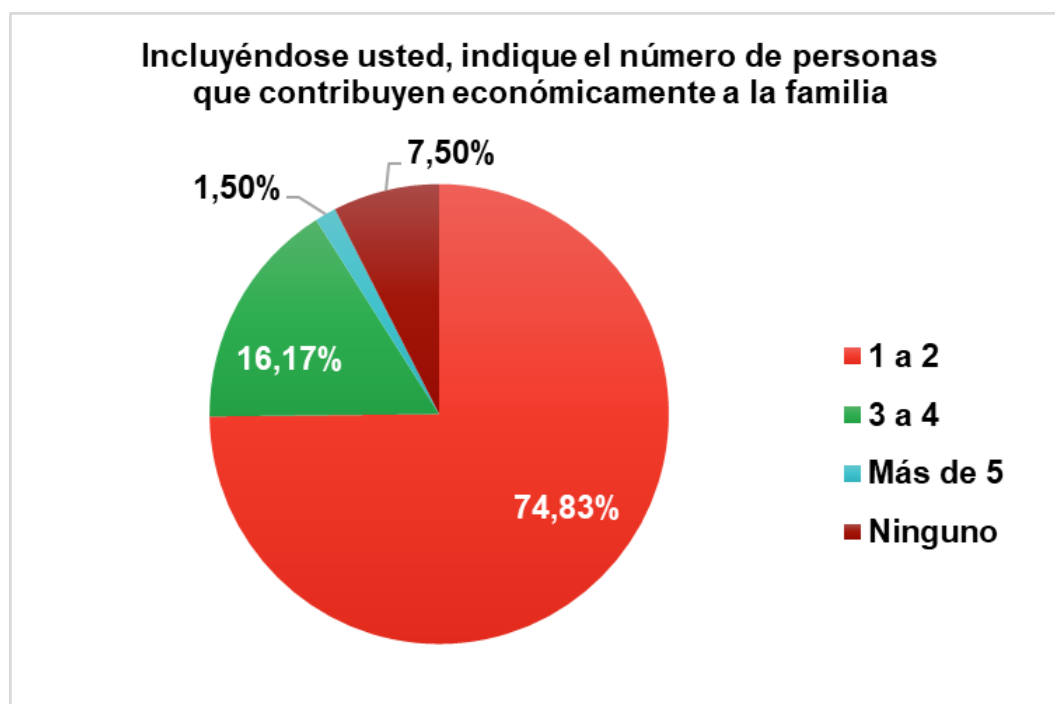
Tabla 17

Número de contribuyentes a nivel económico

Personas contribuyentes	Encuestados	Porcentaje
1 a 2	449	74,83%
3 a 4	97	16,17%
Más de 5	9	1,50%
Ninguno	45	7,50%
Total	600	100,00%

Figura 15

Número de contribuyentes a nivel económico



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, en respuesta a la pregunta del número de personas quienes contribuyen económicamente a la familia incluyéndose al colaborador se obtuvo que el 74,83% entre 1 y 2 personas; seguido por el 16,17% entre 3 y 4 individuos; el 1,50% más de 5 personas. En cambio el 7,50% ninguno.

Información concerniente a la administración de las finanzas personales

Pregunta 1. Considera usted, qué su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es:

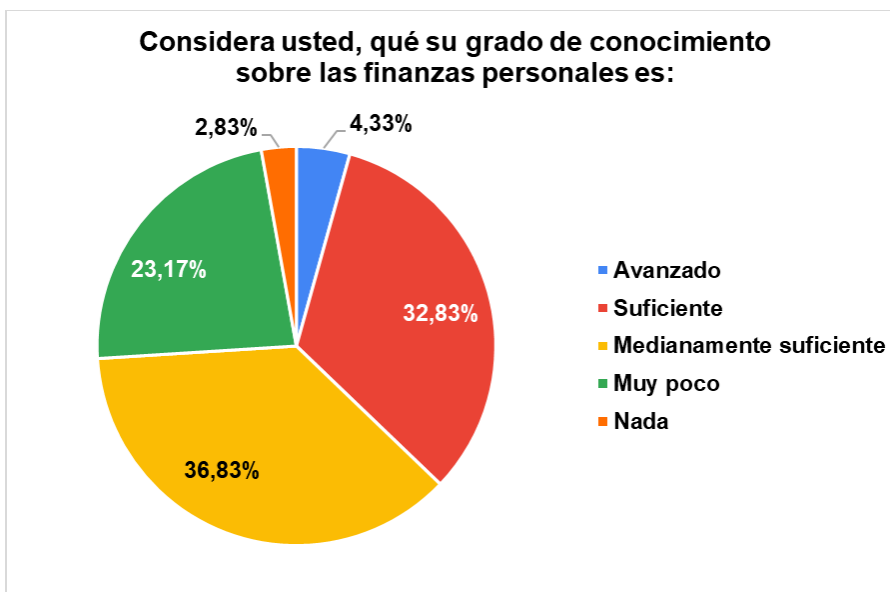
Tabla 18

Grado de conocimiento sobre las finanzas personales

Conocimiento sobre finanzas personales	Encuestados	Porcentaje
Avanzado	26	4,33%
Suficiente	197	32,83%
Medianamente suficiente	221	36,83%
Muy poco	139	23,17%
Nada	17	2,83%
Total	600	100,00%

Figura 16

Grado de conocimiento sobre las finanzas personales



Análisis ejecutivo

Del total de los colaboradores el 36,83% consideran que su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es medianamente suficiente; seguido por el 32,83% que conocen lo suficiente. Asimismo el 23,17% muy poco; el 4,33% un grado avanzado y finalmente el 2,83% nada sobre el tema.

Pregunta 2. ¿Cuáles son las técnicas que utiliza para administrar sus finanzas personales?

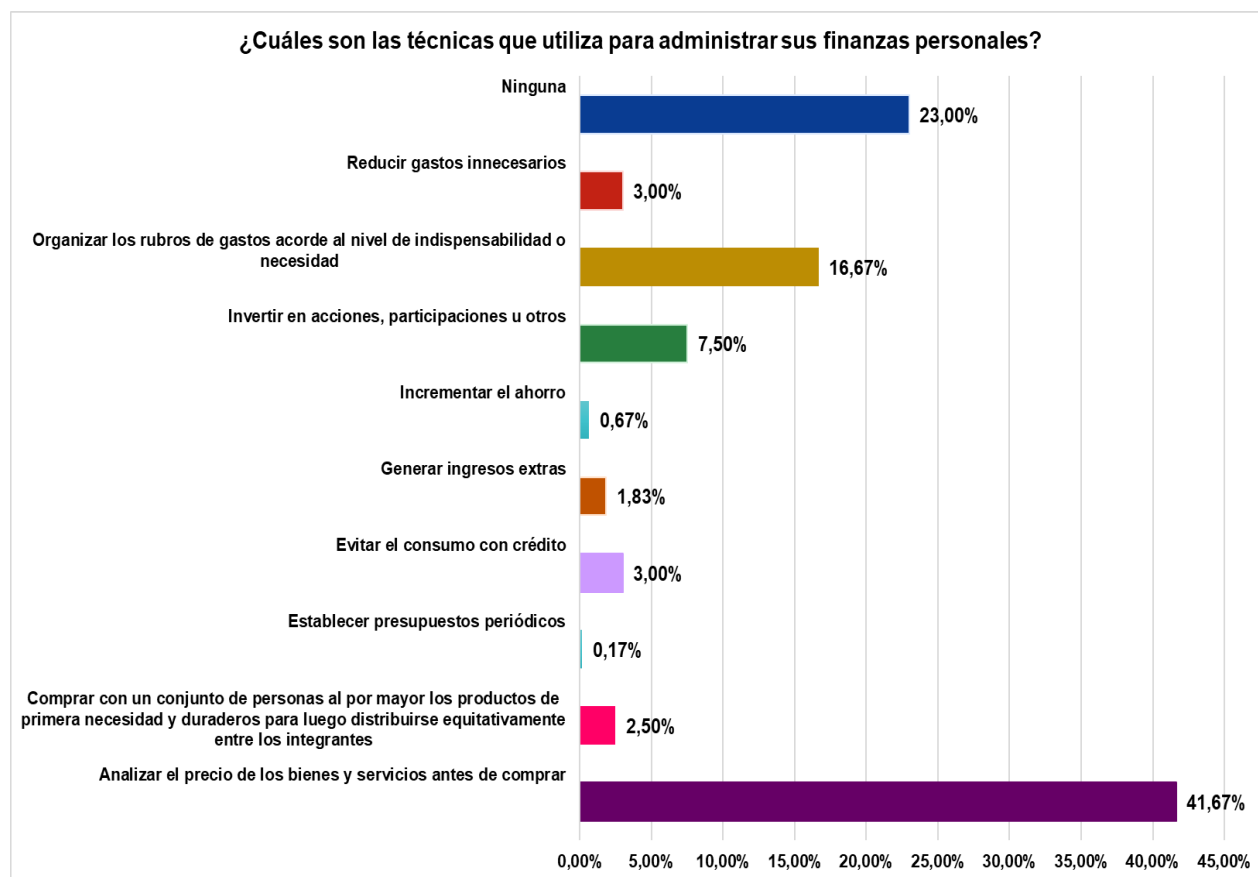
Tabla 19

Técnicas para administrar sus finanzas personales

Técnicas de administración	Encuestados	Porcentaje
Analizar el precio de los bienes y servicios antes de comprar	250	41,67%
Comprar con un conjunto de personas al por mayor los productos de primera necesidad y	15	2,50%
Establecer presupuestos periódicos	1	0,17%
Evitar el consumo con crédito	18	3,00%
Generar ingresos extras	11	1,83%
Incrementar el ahorro	4	0,67%
Invertir en acciones, participaciones u otros	45	7,50%
Organizar los rubros de gastos acorde al nivel de indispensabilidad o necesidad	100	16,67%
Reducir gastos innecesarios	18	3,00%
Ninguna	138	23,00%
Total	600	100,00%

Figura 17

Técnicas para administrar sus finanzas personales



Análisis ejecutivo

Las técnicas de administración de las finanzas personales permiten optimizar al máximo los ingresos mensuales de las personas, en base a aquello, la más frecuente con 41,67% es el análisis del precio de los bienes y servicios antes de comprar, participaciones u otros; seguido por el 16,67% que corresponde a la organización de los rubros de gastos acorde al nivel de indispensabilidad o necesidad; luego es invertir en acciones con 7,50%; tanto evitar el consumo con crédito como reducir los gastos innecesarios con el 3,00% cada uno; la compra con un conjunto de personas al por mayor los productos de primera necesidad y duraderos para luego distribuirse equitativamente entre los integrantes con 2,50%; generar ingresos extras con 1,83%; incrementar el ahorro 0,67% y establecer presupuestos periodos con 0,17%. No obstante, el 23,00% no aplica ninguna técnica.

Pregunta 3. La elaboración de presupuestos en base al ingreso que percibe, lo realiza:

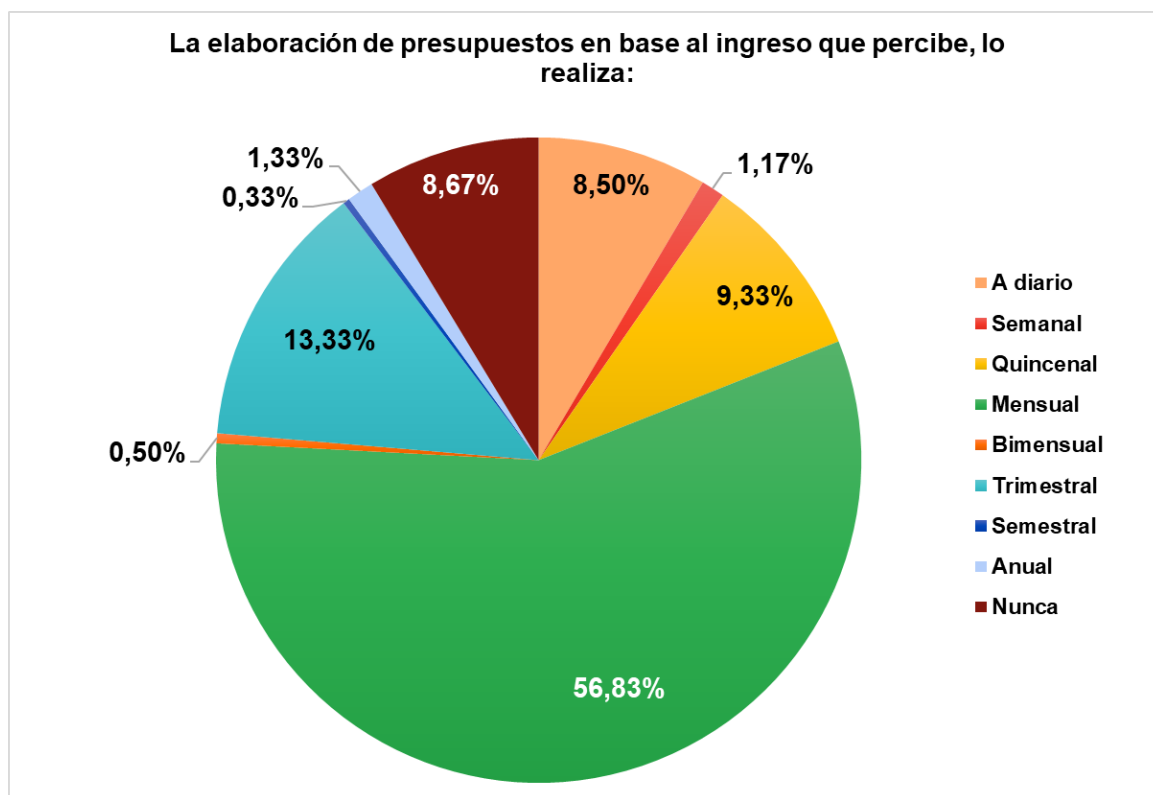
Tabla 20

Elaboración de presupuestos

Elaboración de presupuestos	Encuestados	Porcentaje
A diario	51	8,50%
Semanal	7	1,17%
Quincenal	56	9,33%
Mensual	341	56,83%
Bimensual	3	0,50%
Trimestral	80	13,33%
Semestral	2	0,33%
Anual	8	1,33%
Nunca	52	8,67%
Total	600	100,00%

Figura 18

Elaboración de presupuestos



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 56,83% de los colaboradores elabora presupuestos mensuales; el 13,33% trimestralmente; el 9,33% de manera quincenal; el 8,50% a diario; el 1,33% anualmente; el 1,17% semanalmente; el 0,50% bimensual; el 0,33% suele hacerlo cada semestre y el 8,67% nunca.

Pregunta 4. Indique usted, ¿dónde suele registrar sus ingresos, gastos y ahorro?

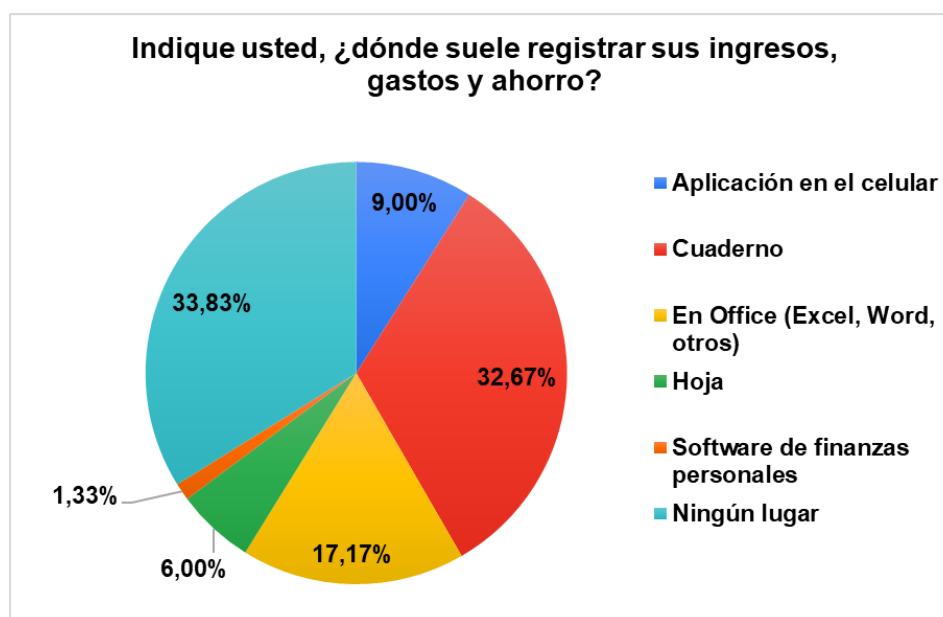
Tabla 21

Registro de los ingresos, gastos y ahorro

Lugar de registro	Encuestados	Porcentaje
Aplicación en el celular	54	9,00%
Cuaderno	196	32,67%
En Office (Excel, Word, otros)	103	17,17%
Hoja	36	6,00%
Software de finanzas personales	8	1,33%
Ningún lugar	203	33,83%
Total	600	100,00%

Figura 19

Registro de los ingresos, gastos y ahorro



Análisis ejecutivo

El registro de los ingresos permite controlar la entrada y salida de dinero, por lo que el 32,67% suele realizarlo en un cuaderno; seguido en office (Excel, Word, otros) con 17,17%; mediante el uso de aplicaciones del celular por el 9,00%; en una hoja el 6,00% y en software de finanzas personales el 1,33%. Sin embargo el 33,83% no lo hace en ninguno lugar.

Pregunta 5. ¿Tiene capacidad de ahorro?

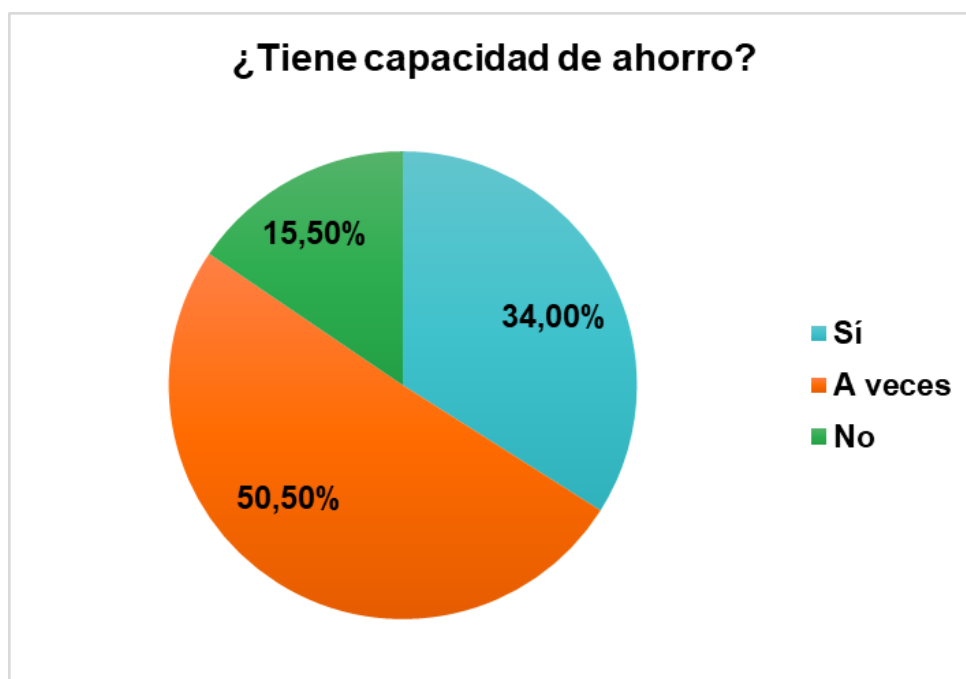
Tabla 22

Capacidad de ahorro

Capacidad de ahorro	Encuestados	Porcentaje
Sí	204	34,00%
A veces	303	50,50%
No	93	15,50%
Total	600	100,00%

Figura 20

Capacidad de ahorro



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 50,50% de los colaboradores a veces tienen capacidad de ahorro; el 34,00% menciona que sí y el 15,50% no.

Pregunta 6. ¿Cuál es la cantidad de dinero que destina hacia el ahorro?

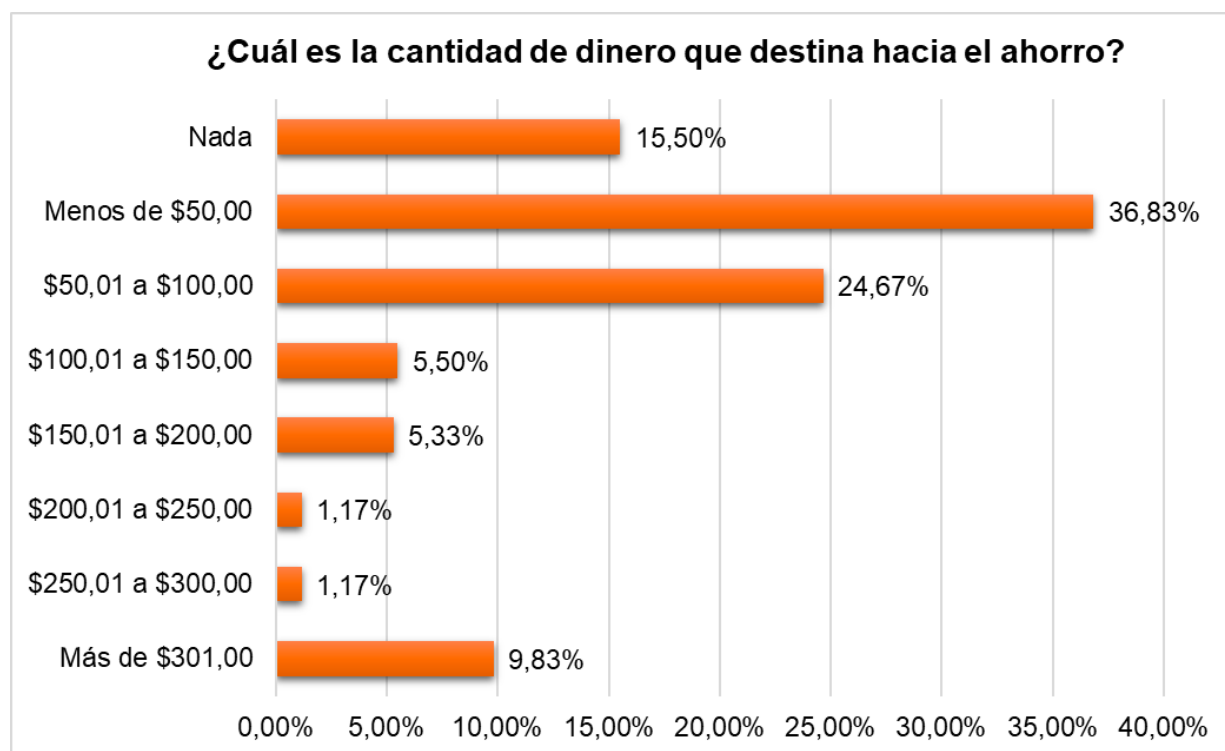
Tabla 23

Dinero destinado hacia el ahorro

Cantidad monetaria de ahorro	Encuestados	Porcentaje
Nada	93	15,50%
Menos de \$50,00	221	36,83%
\$50,01 a \$100,00	148	24,67%
\$100,01 a \$150,00	33	5,50%
\$150,01 a \$200,00	32	5,33%
\$200,01 a \$250,00	7	1,17%
\$250,01 a \$300,00	7	1,17%
Más de \$301,00	59	9,83%
Total	600	100,00%

Figura 21

Dinero destinado hacia el ahorro



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas el 15,50% no destina ingreso hacia el ahorro; el 36,83% menos de \$50,00; el 24,67% entre \$50,01 a \$100,00; el 9,83% más de \$301,00; el 5,50% entre \$100,01 a \$150,00; el 5,33% entre \$150,01 a \$ 200,00; con una participación de 1,17% cada uno: entre \$200,01 a \$250,00 y \$250,01 a \$300,00.

Análisis estadístico

Tabla 24

Dinero destinado hacia el ahorro (obtenido en programa SPSS)

Statistics		
N	Valid	600
	Missing	0
Mean		\$150,01 a \$200,00
Median		\$100,01 a \$150,00
Mode		Menos de \$50,00

En función de los resultados estadísticos obtenidos en la herramienta SPSS, en la pregunta 6 sobre ¿Cuál es la cantidad de dinero que destina hacia el ahorro?; se ha obtenido como resultado que: la media de dinero destinado al ahorro está entre \$150,01 a \$200,00. Además, la mediana corresponde a un monto desde \$100,01 a \$150,00 mensuales y en cambio la moda con respecto a toda la población estudiada es menor de \$50,00.

Pregunta 7. En relación a la pregunta anterior, señale cada que tiempo usted suele ahorrar:

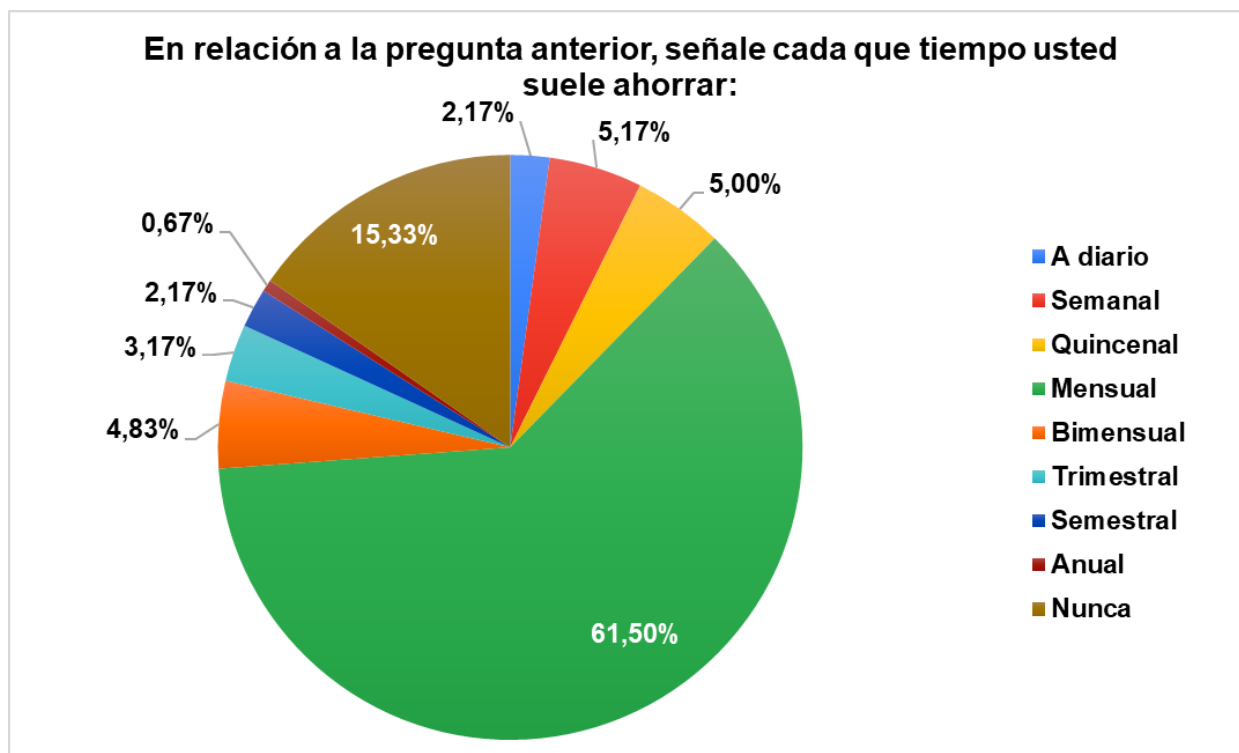
Tabla 25

Frecuencia de ahorro

Tiempo de ahorro	Encuestados	Porcentaje
A diario	13	2,17%
Semanal	31	5,17%
Quincenal	30	5,00%
Mensual	369	61,50%
Bimensual	29	4,83%
Trimestral	19	3,17%
Semestral	13	2,17%
Anual	4	0,67%
Nunca	92	15,33%
Total	600	100,00%

Figura 22

Frecuencia de ahorro



Análisis ejecutivo

En relación con la pregunta anterior acerca de la cantidad de dinero que destina hacia el ahorro, el 15,33% todavía mantiene su respuesta sobre que no ahorra y por ende nunca lo hace. No obstante de los colaboradores restantes, el 61,50% lo realiza de manera mensual; el 5,17% semanalmente; el 5,00% quincenal; el 4,83% bimensualmente; el 3,17% trimestral; el 2,17% semestral y a diario cada uno; en cuanto anualmente el 0,67%.

Pregunta 8. Señale la o las razones por las que usted ahorra:

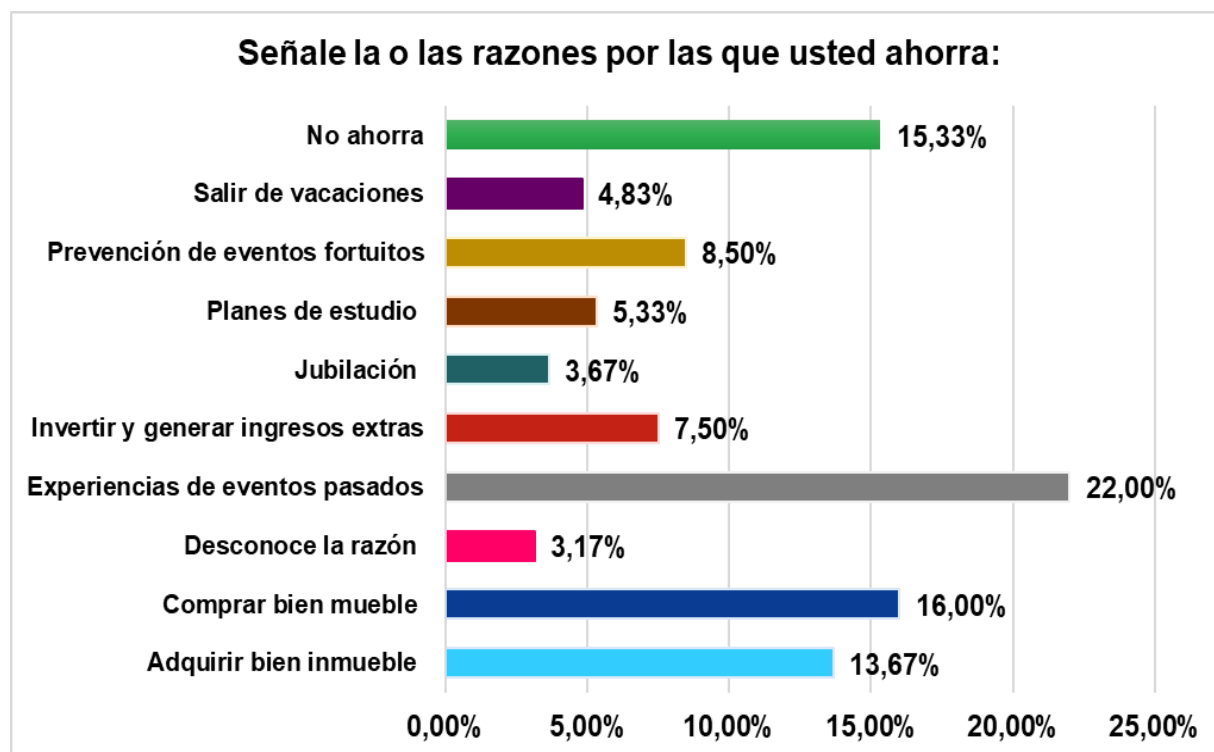
Tabla 26

Razones para ahorrar

Razones para ahorrar	Encuestados	Porcentaje
Adquirir bien inmueble	82	13,67%
Comprar bien mueble	96	16,00%
Desconoce la razón	19	3,17%
Experiencias de eventos pasados	132	22,00%
Invertir y generar ingresos extras	45	7,50%
Jubilación	22	3,67%
Planes de estudio	32	5,33%
Prevención de eventos fortuitos	51	8,50%
Salir de vacaciones	29	4,83%
No ahorra	92	15,33%
Total	600	100,00%

Figura 23

Razones para ahorrar



Análisis ejecutivo

Las razones que incentivan el ahorro, según el 22,00% se debe a experiencias de eventos pasados; seguido por el 16,00% para la compra de bienes muebles; asimismo el 13,67% a fin de adquirir un bien inmueble; la prevención de eventos fortuitos el 8,50%; destinar hacia la inversión y generación de ingresos extras con una participación 7,50%; planes de estudio el 5,33%; el 4,83% con el fin de salir de vacaciones; el 3,67% la jubilación y el 3,17% desconoce la razón de hacerlo. Sin embargo, el 15,33% no ahorra.

Pregunta 9. Indique por cuál medio usted procede a realizar el ahorro

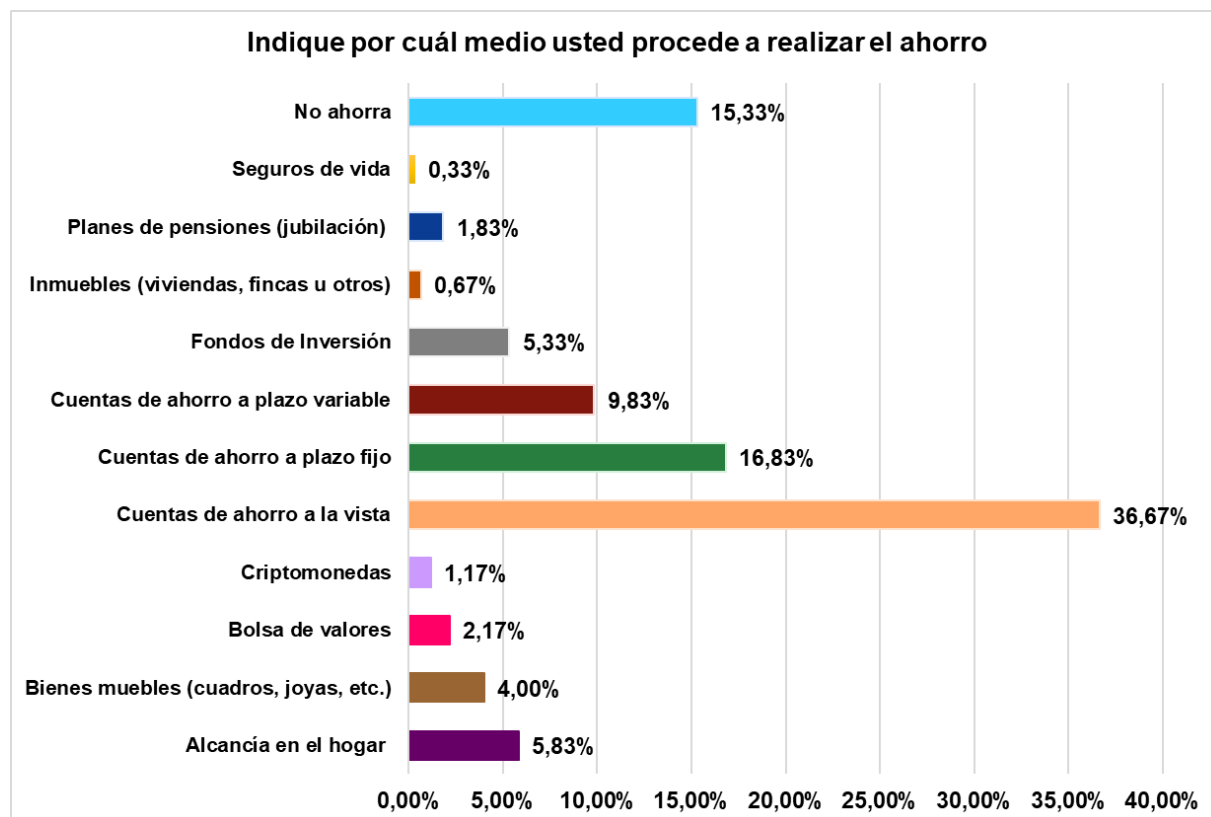
Tabla 27

Medio de ahorro

Medio para ahorrar	Encuestados	Porcentaje
Alcancía en el hogar	35	5,83%
Bienes muebles (cuadros, joyas, etc.)	24	4,00%
Bolsa de valores	13	2,17%
Criptomonedas	7	1,17%
Cuentas de ahorro a la vista	220	36,67%
Cuentas de ahorro a plazo fijo	101	16,83%
Cuentas de ahorro a plazo variable	59	9,83%
Fondos de Inversión	32	5,33%
Inmuebles (viviendas, fincas u otros)	4	0,67%
Planes de pensiones (jubilación)	11	1,83%
Seguros de vida	2	0,33%
No ahorra	92	15,33%
Total	600	100,00%

Figura 24

Medio de ahorro



Análisis ejecutivo

El medio utilizado para efectuar el ahorro según las opiniones de las 600 personas encuestadas, es a través de las cuentas de ahorro a la vista con la participación del 36,67%; seguido por cuentas de ahorro a plazo fijo con 16,83%. Además, el 9,83% en las cuentas de ahorro a plazo variable; el 5,83% alcancías en el hogar; el 5,33% en fondos de inversión. Por otro lado, el 4,00% en bienes muebles (cuadros, joyas, etc.); el 2,17% en la bolsa de valores; el 1,83% en planes de pensiones (jubilación); 1,17% en la adquisición de criptomonedas; 0,67% en bienes inmuebles (viviendas fincas u otros) y el 0,33% en seguros de vida. No obstante, el 15,33% no ahorra.

Pregunta 10. Indique los motivos o causas que impiden realizar un ahorro

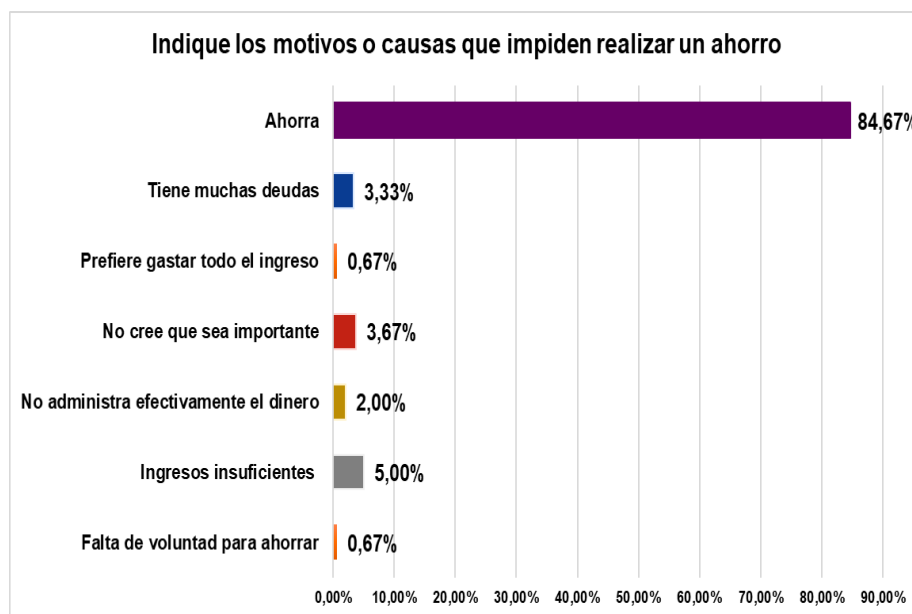
Tabla 28

Motivos o causas que impiden ahorrar

Motivos que impiden el ahorro	Encuestados	Porcentaje
Falta de voluntad para ahorrar	4	0,67%
Ingresos insuficientes	30	5,00%
No administra efectivamente el dinero	12	2,00%
No cree que sea importante	22	3,67%
Prefiere gastar todo el ingreso	4	0,67%
Tiene muchas deudas	20	3,33%
Ahorra	508	84,67%
Total	600	100,00%

Figura 25

Motivos o causas que impiden ahorrar



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas el 84,67% ahorra; aunque de los colaboradores restantes los motivos o causas que impiden el ahorro, de acuerdo al 5,00% los ingresos son insuficientes; el 3,67% no cree que sea importante; 3,33% tiene muchas deudas; el 2,00% no administra efectivamente el dinero; el 0,67% prefiere gastar todo el ingreso y con el mismo porcentaje de participantes es por falta de voluntad para ahorrar.

Pregunta 11. Antes de comprar, usted considera que compara los precios de bienes o servicios:

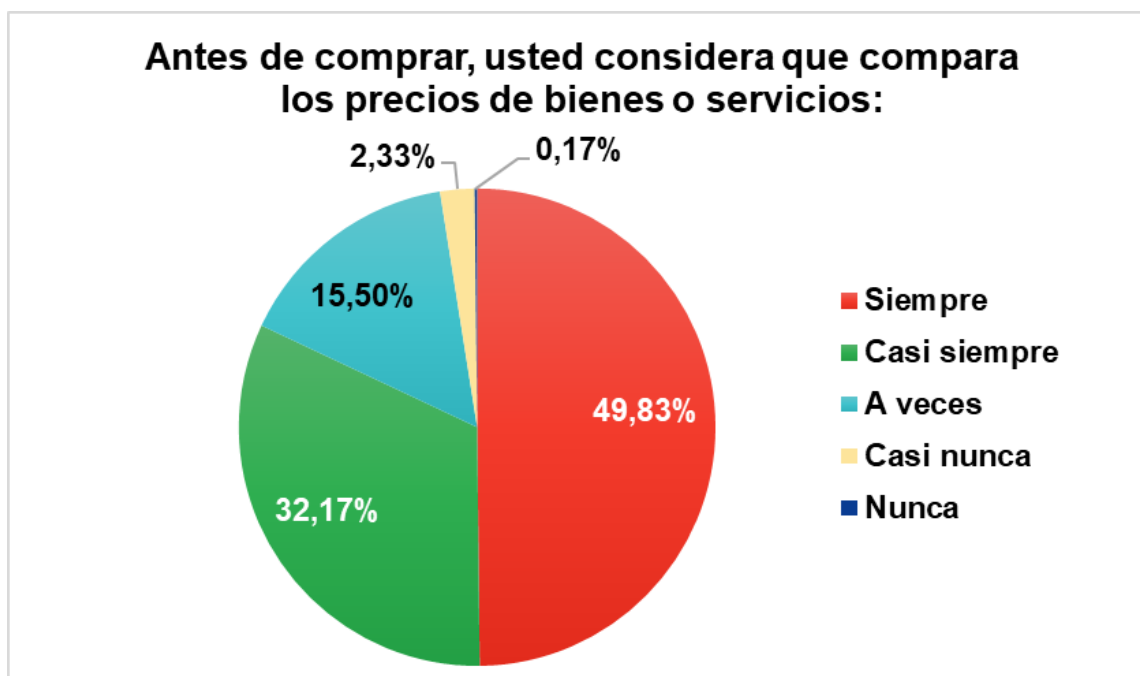
Tabla 29

Comparación de los precios de bienes o servicios

Considera el precio antes de comprar	Encuestados	Porcentaje
Siempre	299	49,83%
Casi siempre	193	32,17%
A veces	93	15,50%
Casi nunca	14	2,33%
Nunca	1	0,17%
Total	600	100,00%

Figura 26

Comparación de los precios de bienes o servicios



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas antes de comprar: el 49,83% siempre compara los precios de los bienes y servicios; el 32,17% lo suele hacer casi siempre; el 15,50% lo realiza a veces. En cambio el 2,33% casi nunca y el 0,17% nunca.

Pregunta 12. En el siguiente recuadro, coloque la cantidad monetaria que destina para cubrir los gastos cada mes

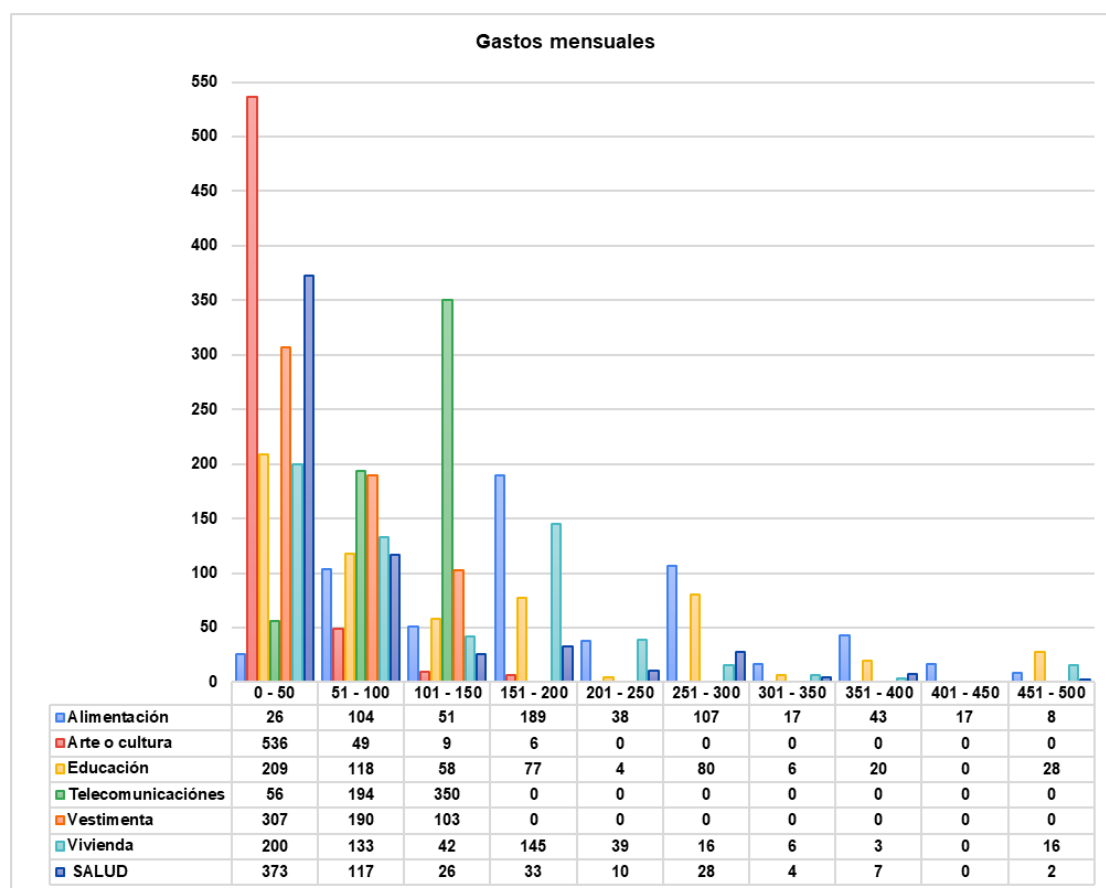
Tabla 30

Gastos mensuales de primera necesidad

Asignación monetaria mensual	Alimentación	Arte o cultura	Educación	Telecomunicaciones	Vestimenta	Vivienda	Salud
0 - 50	26	536	209	56	307	200	373
51 - 100	104	49	118	194	190	133	117
101 - 150	51	9	58	350	103	42	26
151 - 200	189	6	77	-	-	145	33
201 - 250	38	-	4	-	-	39	10
251 - 300	107	-	80	-	-	16	28
301 - 350	17	-	6	-	-	6	4
351 - 400	43	-	20	-	-	3	7
401 - 450	17	-	-	-	-	-	-
451 - 500	8	-	28	-	-	16	2
Total	600	600	600	600	600	600	600

Figura 27

Gastos mensuales de primera necesidad



Análisis ejecutivo

Se ha enlistado una serie de gastos que generalmente suelen ser efectuados por las personas; pero al analizarse se decidió dividir en tres secciones. La primera trata sobre los gastos de primera necesidad que de acuerdo a la opinión de las 600 personas encuestadas el egreso destinado arte o cultura, salud, vivienda, educación y vestimenta por lo general se concentra hasta los \$50,00 mensuales; seguido entre los \$51,00 a \$100,00. En cambio alimentación va entre \$151,00 a \$200,00 conseguido entre \$251,00 a \$300,00.

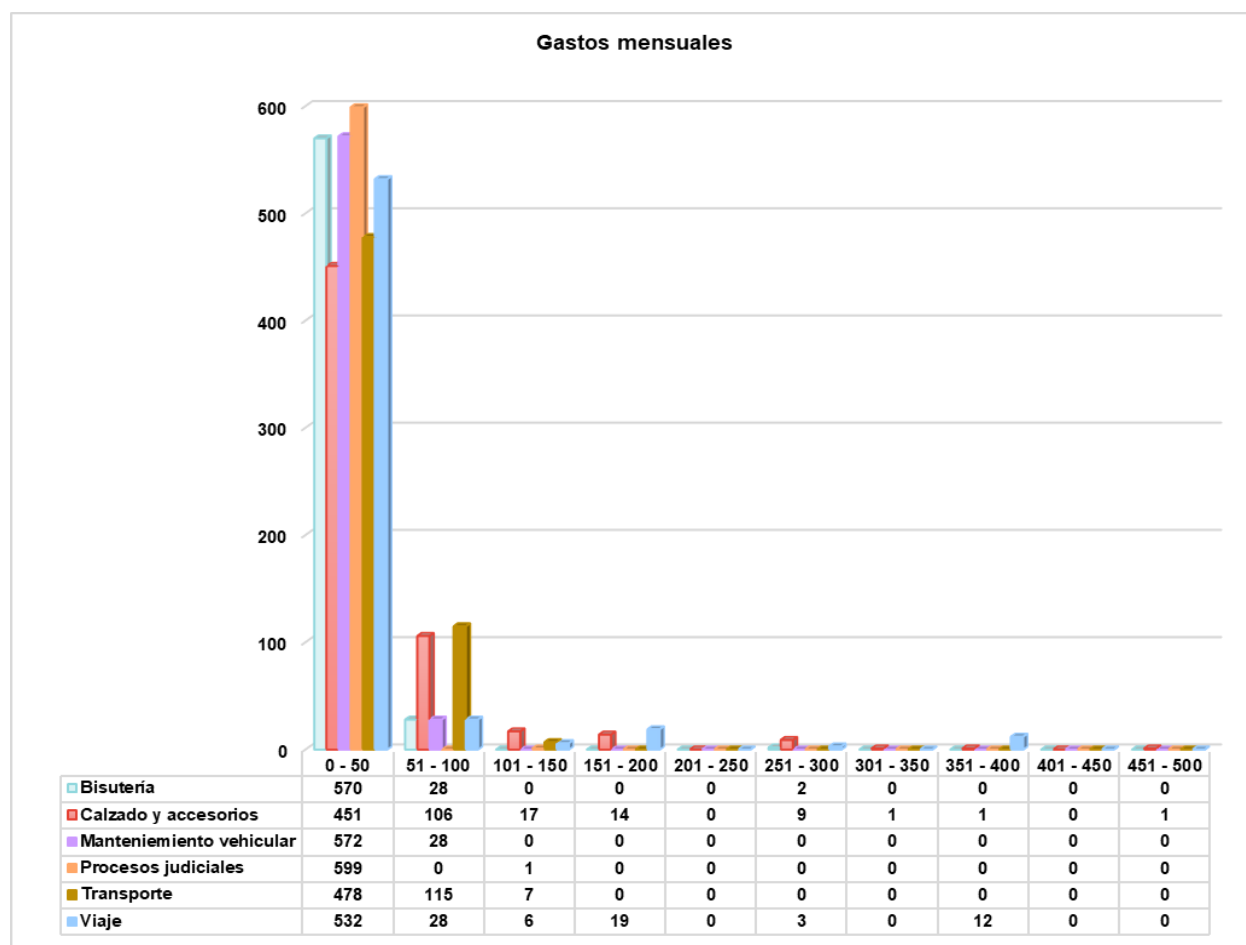
Tabla 31

Gastos mensuales no considerados de primera necesidad

Asignación monetaria mensual	Bisutería	Calzado y accesorios	Mantenimiento Vehicular	Procesos judiciales	Tecnología	Transporte	Viaje
0 - 50	570	451	572	599	489	478	532
51 - 100	28	106	28	-	90	115	28
101 - 150	-	17	-	1	21	7	6
151 - 200	-	14	-	-	-	-	19
201 - 250	-	-	-	-	-	-	-
251 - 300	2	9	-	-	-	-	3
301 - 350	-	1	-	-	-	-	-
351 - 400	-	1	-	-	-	-	12
401 - 450	-	-	-	-	-	-	-
451 - 500	-	1	-	-	-	-	-
Total	600	600	600	600	600	600	600

Figura 28

Gastos mensuales no considerados de primera necesidad



Análisis ejecutivo

El segundo trata de los gastos no considerados de primera necesidad; aquí mencionan que los egresos por bisutería, calzado y accesorios, mantenimiento vehicular, procesos judiciales, transporte y viaje; de los cuales generalmente se destina en su gran mayoría menos de \$50,00 mensuales y seguido entre \$51,00 a \$100,00. Sin embargo en cuanto al transporte, el consecutivo va entre \$101,00 a \$150,00.

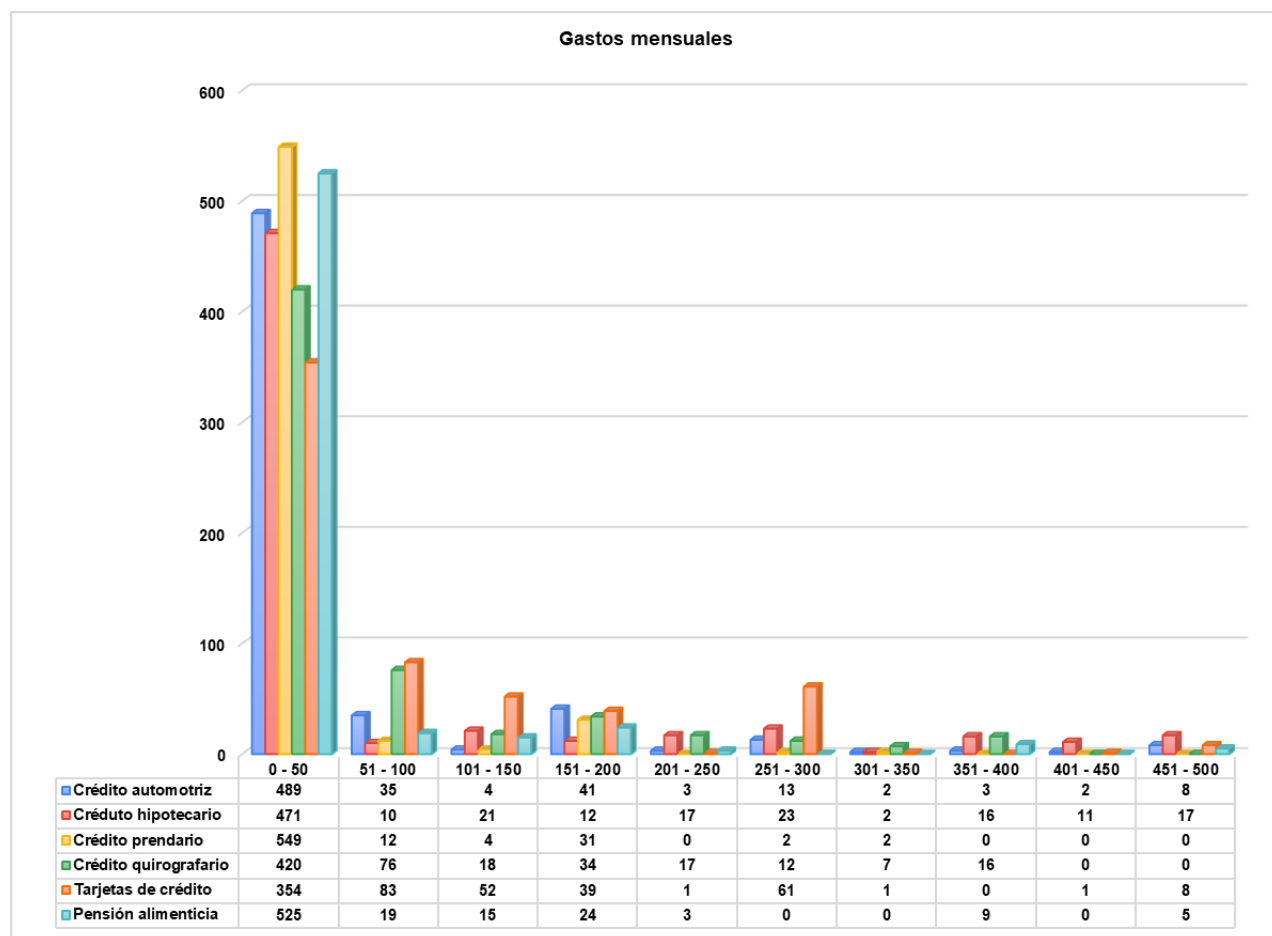
Tabla 32

Gastos mensuales destinados a cubrir obligaciones con terceros

Asignación monetaria mensual	Crédito automotriz	Crédito hipotecario	Crédito prendario	Crédito quirografario	Deudas por tarjetas de crédito	Pensión alimenticia
0 - 50	489	471	549	420	354	525
51 - 100	35	10	12	76	83	19
101 - 150	4	21	4	18	52	15
151 - 200	41	12	31	34	39	24
201 - 250	3	17	-	17	1	3
251 - 300	13	23	2	12	61	-
301 - 350	2	2	2	7	1	-
351 - 400	3	16	-	16	-	9
401 - 450	2	11	-	-	1	-
451 - 500	8	17	-	-	8	5
Total	600	600	600	600	600	600

Figura 29

Gastos mensuales destinados a cubrir obligaciones con terceros



Análisis ejecutivo

Finalmente en la tercera parte se analizará los gastos que proceden por obligaciones con terceros, de los cuales el crédito automotriz, hipotecario, prendario, quirografario, deudas por tarjetas de crédito y pensión alimenticia corresponde a un egreso por cuotas mensuales inferiores a los \$50,00. El crédito automotriz, prendario y pensión alimenticia se encuentre proseguido por montos entre los \$151,00 a \$250,00; en cambio el crédito hipotecario va de \$251,00 a \$300,00; el crédito quirografario y deudas por tarjetas de crédito de \$51,00 a \$100,00.

Pregunta 13. Señale la forma de pago que generalmente utiliza al realizar un gasto que no es de primera necesidad:

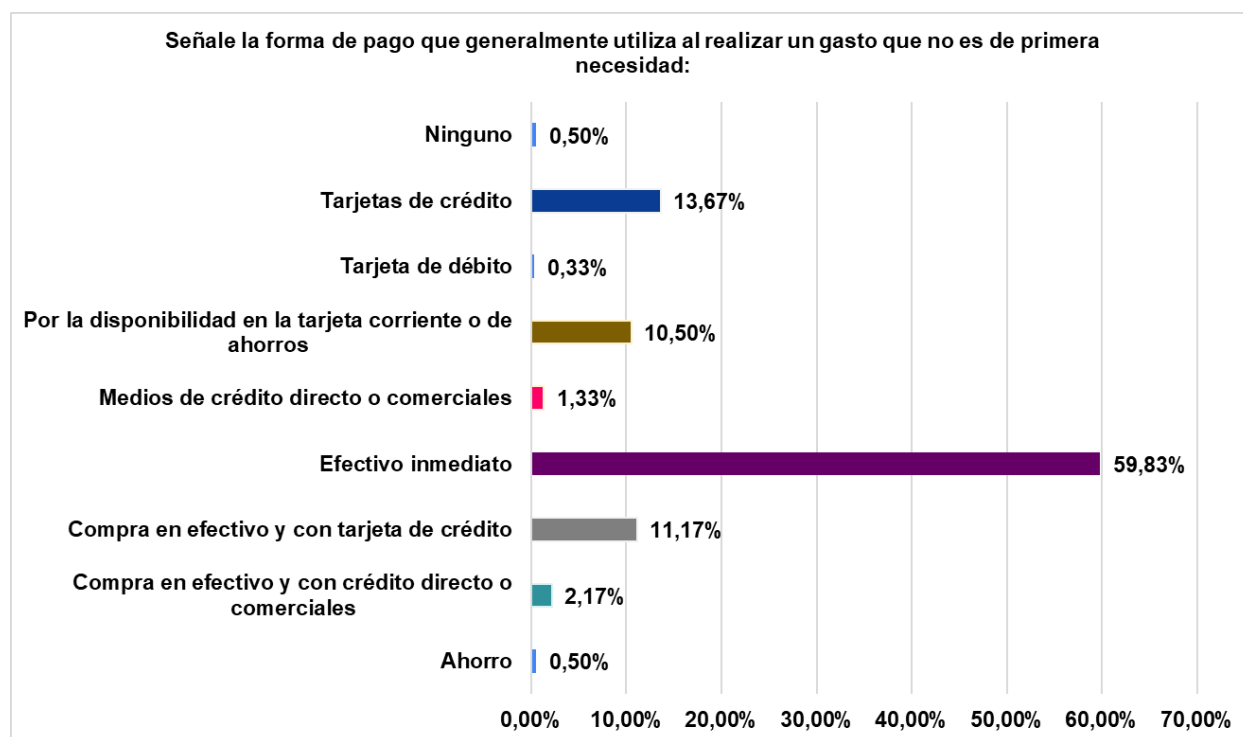
Tabla 33

Forma de pago en gastos que no son de primera necesidad

Forma de pago	Encuestados	Porcentaje
Ahorro	3	0,50%
Compra en efectivo y con crédito directo o comerciales	13	2,17%
Compra en efectivo y con tarjeta de crédito	67	11,17%
Efectivo inmediato	359	59,83%
Medios de crédito directo o comerciales	8	1,33%
Por la disponibilidad en la tarjeta corriente o de ahorros	63	10,50%
Tarjeta de débito	2	0,33%
Tarjetas de crédito	82	13,67%
Ninguno	3	0,50%
Total	600	100,00%

Figura 30

Forma de pago en gastos que no son de primera necesidad



Análisis ejecutivo

Los gastos que no son de primera necesidad suelen ser cancelados de diversas maneras, de las 600 personas encuestadas el 59,83% alude que lo realiza con efectivo inmediato; seguido por el 13,67% que cancela con tarjetas de crédito; el 11,17% con efectivo y tarjeta de crédito; 10,50% según la disponibilidad que tenga en la tarjeta corriente o de ahorros; el 2,17% compra con efectivo y crédito directo o comerciales; el 1,33% mediante crédito directo o comerciales; finalmente con ahorro y tarjetas de débito el 0,50% y 0,33% respectivamente. En cambio, el 0,50% prefiere no comprar.

Pregunta 14. En el caso de que los egresos superen a la renta percibida ¿con qué producto financiero cubre sus necesidades?

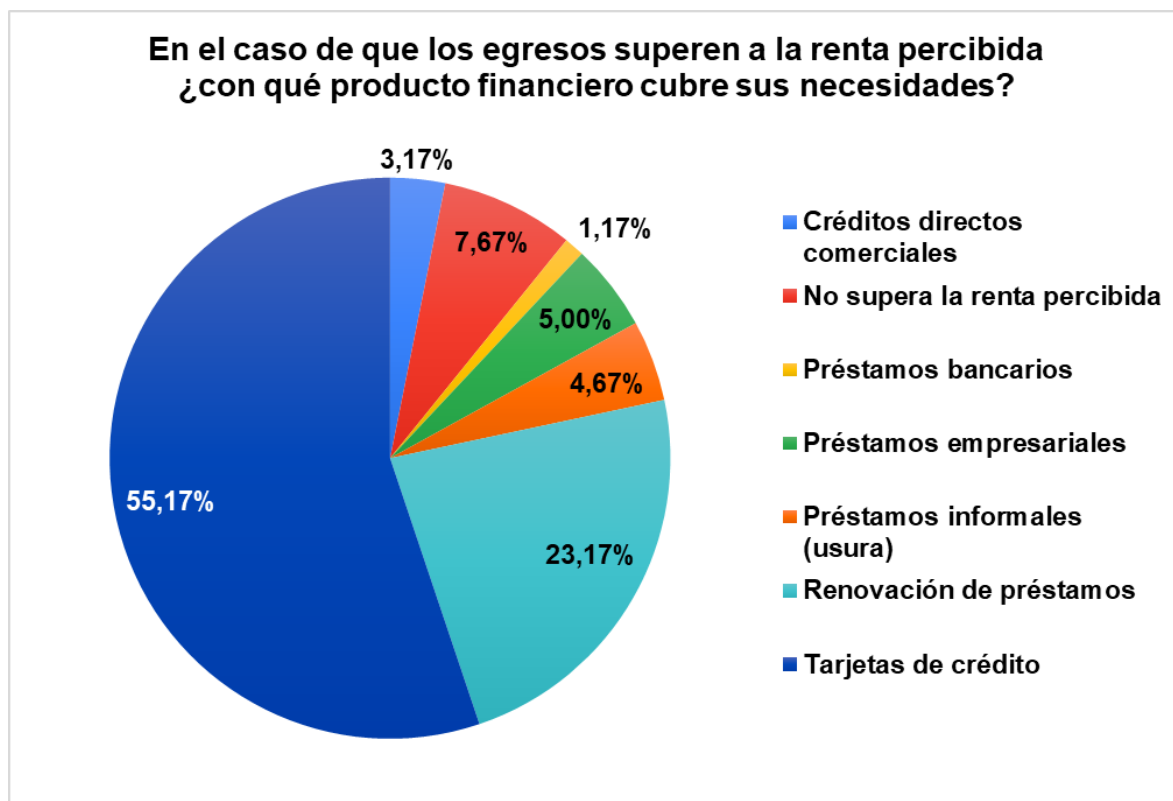
Tabla 34

Producto financiero para cubrir necesidades

Producto financiero que cubre necesidades	Encuestados	Porcentaje
Créditos directos comerciales	19	3,17%
Préstamos bancarios	46	7,67%
Préstamos empresariales	7	1,17%
Préstamos informales (usura)	30	5,00%
Renovación de préstamos	28	4,67%
Tarjetas de crédito	139	23,17%
No supera la renta percibida	331	55,17%
Total	600	100,00%

Figura 31

Producto financiero para cubrir necesidades



Análisis ejecutivo

Existen ocasiones en que los egresos superan la renta percibida, pero de las 600 personas encuestadas el 7,67% menciona que no es su caso. No obstante, de los colaboradores restantes el ingreso es insuficiente, por lo que: el 55,17% de ellos cubren sus necesidades con tarjetas de crédito; el 23,17% prefiere renovar los préstamos; el 5,00% solicitan préstamos empresariales; el 4,67% recurren a préstamos informales o también conocidos como usura; el 3,17% con crédito directos comerciales y el 1,17% con préstamos bancarios.

Pregunta 15. Actualmente ¿Cuál de los siguientes pasivos posee?

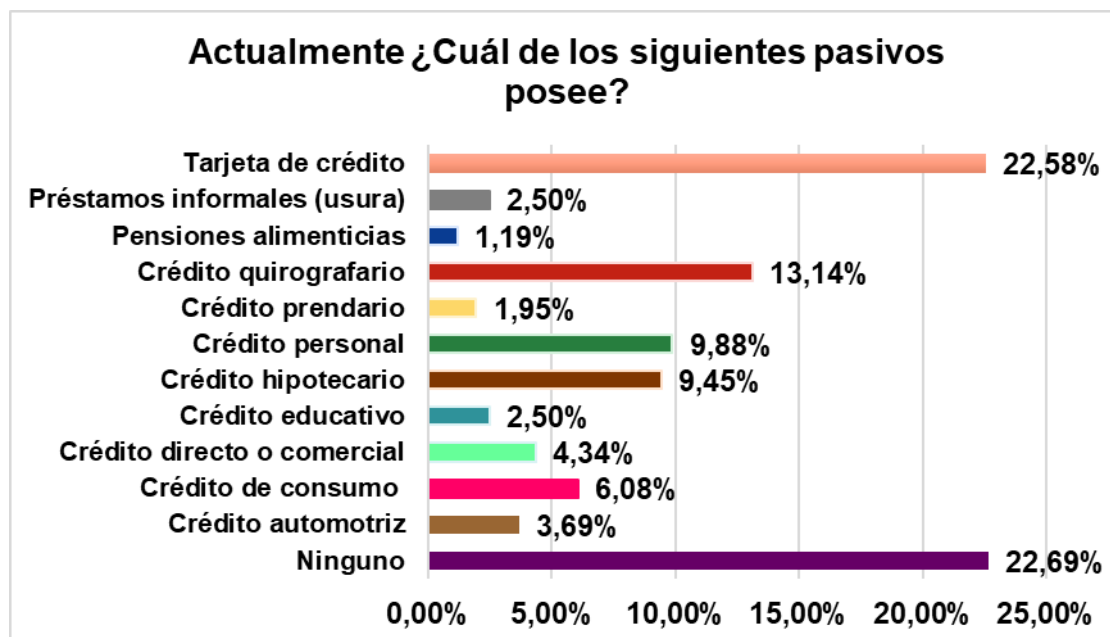
Tabla 35

Pasivos actuales

Pasivos	Encuestados	Porcentaje
Ninguno	209	22,69%
Crédito automotriz	34	3,69%
Crédito de consumo	56	6,08%
Crédito directo o comercial	40	4,34%
Crédito educativo	23	2,50%
Crédito hipotecario	87	9,45%
Crédito personal	91	9,88%
Crédito prendario	18	1,95%
Crédito quirografario	121	13,14%
Pensiones alimenticias	11	1,19%
Préstamos informales (usura)	23	2,50%
Tarjeta de crédito	208	22,58%
Total	921	100,00%

Figura 32

Pasivos actuales



Análisis ejecutivo

Los pasivos son obligaciones contraídas con terceros a causa de la adquisición de préstamos, en vista de ello se preguntó a las 600 personas encuestadas los pasivos que actualmente, de lo cual se obtuvo los siguientes resultados: el 22,58% tienen cuotas a cancelar por consumir con tarjetas de crédito, el 13,14% en créditos quirografarios; el 9,88% por créditos personales; el 9,45% crédito hipotecario; el 6,08% crédito de consumo; el 4,34% crédito directo o comercial; el 2,50% en crédito educativo y préstamos informales (usura) cada uno; el 1,95% créditos prendarios y finalmente el 1,19% tiene pensiones alimenticias pendientes. En cambio el 22,69% no tiene deudas activas.

Pregunta 16. Según la información aportada, usted considera que se encuentra sobreendeudado

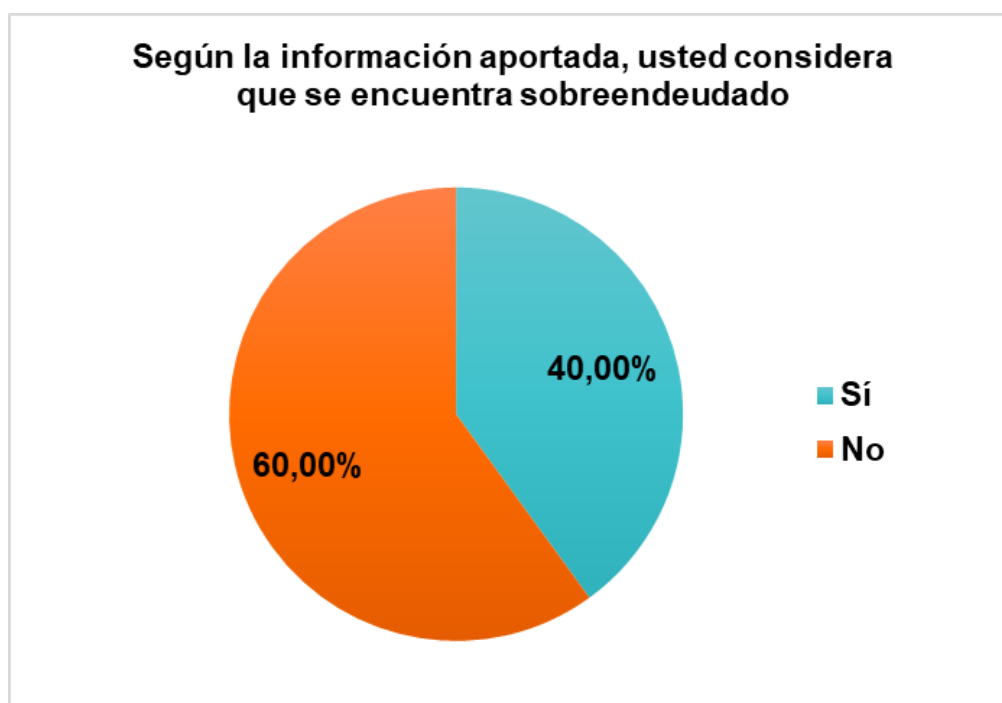
Tabla 36

Sobreendeudamiento

Se encuentra sobreendeudado	Encuestados	Porcentaje
Sí	240	40,00%
No	360	60,00%
Total	600	100,00%

Figura 33

Sobreendeudamiento



Análisis ejecutivo

De las 600 personas encuestadas, el 60,00% de los colaboradores consideran que no están sobreendeudado y el 40,00% cree sí.

Pregunta 17. Generalmente, usted cae en morosidad:

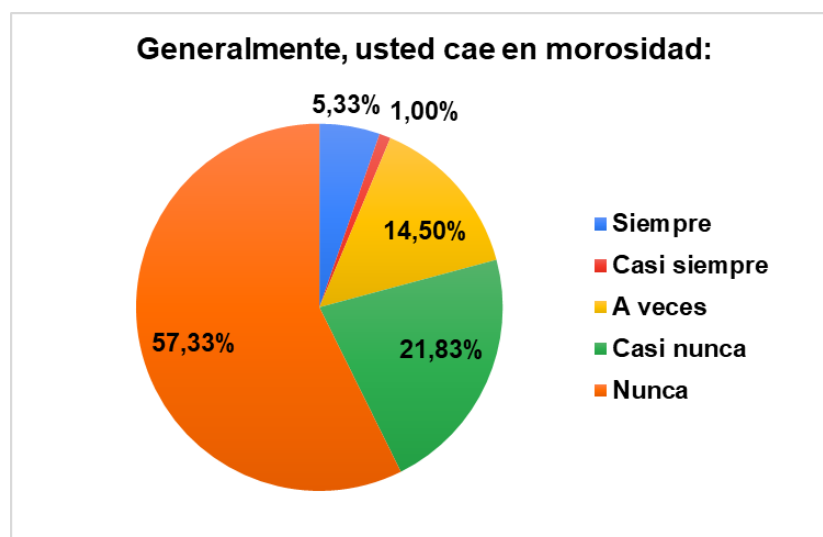
Tabla 37

Morosidad

Morosidad	Encuestados	Porcentaje
Siempre	32	5,33%
Casi siempre	6	1,00%
A veces	87	14,50%
Casi nunca	131	21,83%
Nunca	344	57,33%
Total	600	100,00%

Figura 34

Morosidad



Análisis ejecutivo

Tomando en cuenta que el sobreendeudamiento surge cuando los egresos superan a los ingresos percibidos periódicamente, en función de ello la morosidad nace por la falta de recursos para cumplir con las obligaciones vigentes y pendientes. De las 600 personas encuestadas: el 57,33% menciona que nunca ha caído en esta situación; caso contrario del 21,83% que casi nunca; el 14,50% a veces; el 5,33% siempre y el 1,00% casi siempre.

Pregunta 18. ¿Qué alternativas ha tomado para salir de morosidad o evitar entrar en ella?

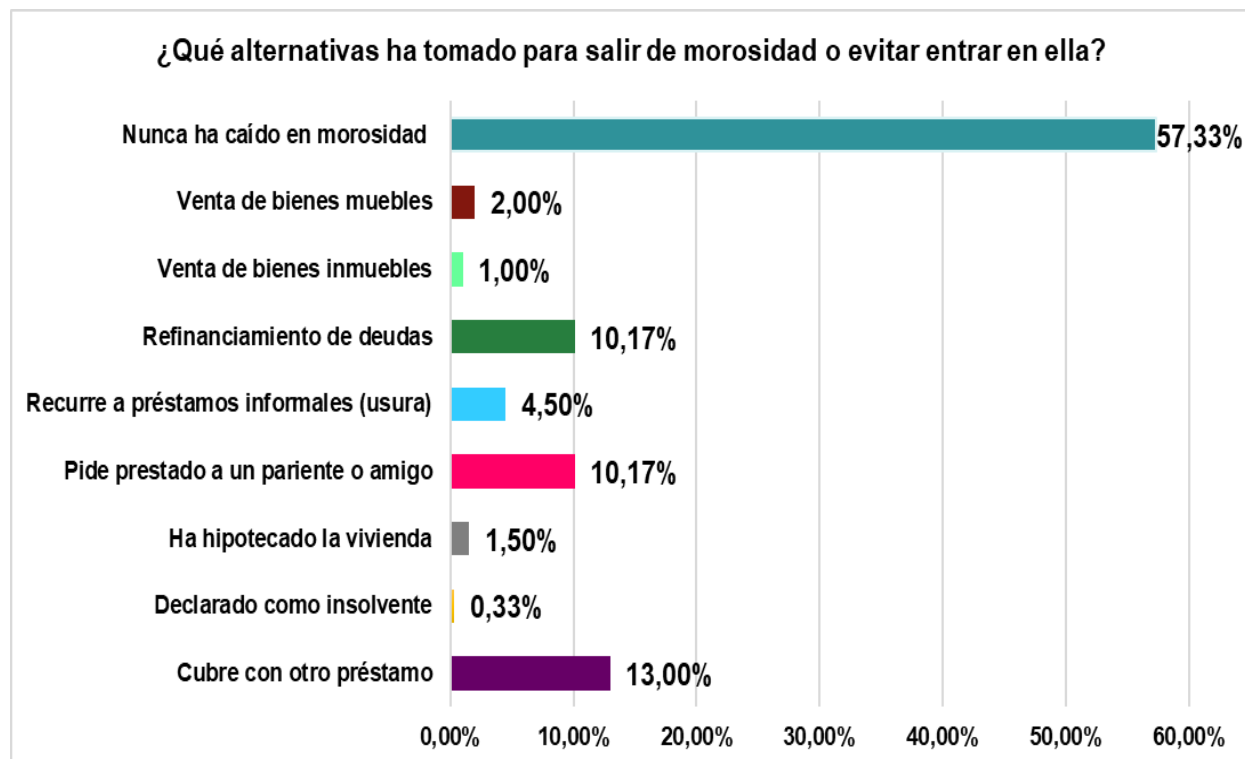
Tabla 38

Alternativas para salir de la morosidad o evitar entrar en ella

Alternativas para salir de la morosidad	Encuestados	Porcentaje
Cubre con otro préstamo	78	13,00%
Declarado como insolvente	2	0,33%
Ha hipotecado la vivienda	9	1,50%
Pide prestado a un pariente o amigo	61	10,17%
Recurre a préstamos informales (usura)	27	4,50%
Refinanciamiento de deudas	61	10,17%
Venta de bienes inmuebles	6	1,00%
Venta de bienes muebles	12	2,00%
Nunca ha caído en morosidad	344	57,33%
Total	600	100,00%

Figura 35

Alternativas para salir de la morosidad o evitar entrar en ella



Análisis ejecutivo

En función de la pregunta anterior, de las 600 personas encuestadas: el 57,33% nunca ha caído morosidad aunque el resto de colaboradores ha experimentado este hecho. Por tanto, han optado por alternativas como: el 13,00% cubrir con otro préstamo, seguido por pedir prestado a un pariente o amigo y el refinanciamiento de deudas por el 10,17% cada uno; el 4,50% recurre a préstamos informales (usura); el 2,00% vendió sus bienes muebles y el 1,50% ha hipotecado la vivienda. Además, la venta de bienes inmuebles por el 1,00% y el 0,33% se declaró insolvente.

Análisis de datos en tablas de contingencia

Adicionalmente, en función del tópico de la investigación se realizó un cruce de variables; lo cual permite profundizar más en el presente estudio de investigación, debido a que facilita la analogía entre las preguntas planteadas en la encuesta aplicada al relacionarse entre sí. Además, al relacionar cada una de ellas a fin de dar respuesta a los objetivos específicos y con aquello al general:

Tabla 39

Datos informativos y pregunta 5 (Obtenido en programa SPSS)

	Resumen del procesamiento de los casos					
	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Total de ingresos que percibe mensualmente * Cuanto destina hacia el ahorro	600	100,0%	0	0,0%	600	100,0%

Análisis estadístico

Tomando en cuenta que la muestra reflejó un total de 600 participantes a quienes se les aplicaría el instrumento de investigación; en la tabla anterior se puede apreciar que ha sido válido el 100% de los colaboradores sin reflejarse casos perdidos.

Tabla 40

Tabla de contingencia de los datos informativos y pregunta 5 (Obtenido en programa SPSS)

Tabla de contingencia Total de ingresos que percibe mensualmente * Cuanto destina hacia el ahorro

			Cuanto destina hacia el ahorro							Total	
			Nada	Menos de \$50	\$50,01 a \$100,00	\$100,01 a \$150,00	\$150,01 a \$200,00	\$200,01 a \$250,00	\$250,01 a \$300,00		Más de \$301,00
Total de ingresos que percibe mensualmente	Menos de \$400,00	Recuento	21	35	18	3	2	2	1	5	87
		Frecuencia esperada	13,5	32,0	21,5	4,8	4,6	1,0	1,0	8,6	87,0
	\$401,00 a \$800,00	Recuento	14	40	39	9	8	0	1	15	126
		Frecuencia esperada	19,5	46,4	31,1	6,9	6,7	1,5	1,5	12,4	126,0
	\$801,00 a \$1.200,00	Recuento	37	98	59	11	14	1	4	27	251
		Frecuencia esperada	38,9	92,5	61,9	13,8	13,4	2,9	2,9	24,7	251,0
	\$1.201,00 a \$1.600,00	Recuento	12	21	19	4	2	2	0	8	68
		Frecuencia esperada	10,5	25,0	16,8	3,7	3,6	0,8	0,8	6,7	68,0
	\$1.601,00 a \$2.000,00	Recuento	1	3	2	2	3	0	0	0	11
		Frecuencia esperada	1,7	4,1	2,7	,6	,6	,1	,1	1,1	11,0
	\$2.001,00 a \$2.400,00	Recuento	1	5	5	1	2	1	0	0	15
		Frecuencia esperada	2,3	5,5	3,7	0,8	0,8	0,2	0,2	1,5	15,0
	\$2.401,00 a \$2.800,00	Recuento	0	0	1	0	0	0	0	0	1
		Frecuencia esperada	,2	,4	,2	,1	,1	,0	,0	,1	1,0
	\$2.801,00 a \$3.200,00	Recuento	5	10	1	1	1	0	0	1	19
		Frecuencia esperada	2,9	7,0	4,7	1,0	1,0	0,2	0,2	1,9	19,0
	\$3.201,00 a \$3.600,00	Recuento	0	1	1	0	0	0	1	1	4
		Frecuencia esperada	,6	1,5	1,0	,2	,2	,0	,0	,4	4,0
	Más de \$3.601,00	Recuento	2	8	3	2	0	1	0	2	18
		Frecuencia esperada	2,8	6,6	4,4	1,0	1,0	0,2	0,2	1,8	18,0
Total	Recuento	93	221	148	33	32	7	7	59	600	
	Frecuencia esperada	93,0	221,0	148,0	33,0	32,0	7,0	7,0	59,0	600,0	

Análisis estadístico

En la tabla de contingencia se aprecia el total de ingresos percibidos mensualmente con relación a la cantidad que destina hacia el ahorro, en tal se aprecia que del total de la muestra 251 personas cuyos ingresos se encuentran entre \$801,00 a \$1.200,00 destinan 98 de aquellos menos de \$50,00 a guardarlo para cualquier contingencia que se avecine a mediano o largo plazo seguido por 59 encuestados con un valor que oscila entre los \$51,00 a \$100,00 mensuales. Sin embargo, un dato curioso es que existen 18 participantes cuya renta periódica es superior a los \$3.601,00 y 2 de ellos no reservan ningún monto.

Sin embargo, independientemente al monto mensual percibido las personas destinan una parte de su renta hacia el ahorro una cantidad inferior a \$50,00 mensuales y dependiendo mucho si la cantidad monetaria le permite consignar hacia dicho rubro.

Tabla 41

Datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS)

	Resumen del procesamiento de los casos					
	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Considera usted, qué su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es * Género	600	100,0%	0	0,0%	600	100,0%

Análisis estadístico

Tomando en cuenta que la muestra reflejo un total de 600 participantes a quienes se les aplicaría el instrumento de investigación; en la tabla anterior se puede apreciar que ha sido válido el 100% de los colaboradores sin reflejarse casos perdidos.

Tabla 42

Tabla de contingencia: datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS)

Tabla de contingencia Considera usted, qué su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es * Género					
			Género		Total
			Femenino	Masculino	
Considera usted, qué su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es	Avanzado	Recuento	5	21	26
		Frecuencia esperada	15,7	10,3	26,0
	Suficiente	Recuento	117	80	197
		Frecuencia esperada	118,9	78,1	197,0
	Medianamente suficiente	Recuento	128	93	221
		Frecuencia esperada	133,3	87,7	221,0
	Muy poco	Recuento	97	42	139
		Frecuencia esperada	83,9	55,1	139,0
	Nada	Recuento	15	2	17
		Frecuencia esperada	10,3	6,7	17,0
	Total	Recuento	362	238	600
		Frecuencia esperada	362,0	238,0	600,0

Análisis estadístico

En la tabla de contingencia se toma en cuenta tanto el género y su nivel de comprensión con respecto a la administración de las finanzas personales; el primer dato a tomar en cuenta es el grado de conocimiento medianamente suficiente con una participación de 221 encuestados de un total de 600, donde 128 de las personas pertenecen al grupo femenino y la diferencia, correspondiente a 93, son hombres.

Tabla 43

Relación pregunta 5 y 6 (Obtenido en programa SPSS)

	Resumen del procesamiento de los casos					
	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Cuanto destina hacia el ahorro * Tiene capacidad de ahorro	600	100,0%	0	0,0%	600	100,0%

Análisis estadístico

Tomando en cuenta que la muestra reflejo un total de 600 participantes a quienes se les aplicaría el instrumento de investigación; en la tabla anterior se puede apreciar que ha sido válido el 100% de los colaboradores sin reflejarse casos perdidos.

Tabla 44

Tabla de contingencia: relación pregunta 5 y 6 (Obtenido en programa SPSS)

			Tiene capacidad de ahorro			Total
			Si	A veces	No	
Cuanto destina hacia el ahorro	Nada	Recuento	0	0	93	93
		Frecuencia esperada	31,6	47,0	14,4	93,0
	Menos de \$50	Recuento	55	166	0	221
		Frecuencia esperada	75,1	111,6	34,3	221,0
	\$50,01 a \$100,00	Recuento	51	97	0	148
		Frecuencia esperada	50,3	74,7	22,9	148,0
	\$100,01 a \$150,00	Recuento	21	12	0	33
		Frecuencia esperada	11,2	16,7	5,1	33,0
	\$150,01 a \$200,00	Recuento	17	15	0	32
		Frecuencia esperada	10,9	16,2	5,0	32,0
	\$200,01 a \$250,00	Recuento	3	4	0	7
		Frecuencia esperada	2,4	3,5	1,1	7,0
	\$250,01 a \$300,00	Recuento	5	2	0	7
		Frecuencia esperada	2,4	3,5	1,1	7,0
	Más de \$301,00	Recuento	52	7	0	59
		Frecuencia esperada	20,1	29,8	9,1	59,0
	Total	Recuento	204	303	93	600
		Frecuencia esperada	204,0	303,0	93,0	600,0

Análisis estadístico

En la tabla de contingencia se aprecia el rango de la cantidad monetaria que cada encuestado destina hacia el ahorro; seguido por el recuento que corresponde a la frecuencia esperada. Entonces en este caso se observa que la totalidad del ingreso destinado hacia el ahorro tiende con mayor frecuencia es de menos a \$50,00 siendo que a veces lo suelen asignar hacia dicho rubro; además, es importante recalcar que dicha cantidad de dinero también si suele ser asignada.

Tabla 45*Datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS)*

	Resumen del procesamiento de los casos					
	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Total de ingresos que percibe mensualmente * Según la información aportada, usted considera que se encuentra sobreendeudado	600	100,0%	0	0,0%	600	100,0%

Análisis estadístico

Tomando en cuenta que la muestra reflejo un total de 600 participantes a quienes se les aplicaría el instrumento de investigación; en la tabla anterior se puede apreciar que ha sido válido el 100% de los colaboradores sin reflejarse casos perdidos.

Tabla 46*Tabla de contingencia: datos informativos y pregunta 1 (Obtenido en programa SPSS)***Tabla de contingencia Total de ingresos que percibe mensualmente * Según la información aportada, usted considera que se encuentra sobreendeudado**

			Según la información aportada, usted considera que se encuentra sobreendeudado		Total
			Si	No	
Total de ingresos que percibe mensualmente	Menos de \$400,00	Recuento	51	36	87
		Frecuencia esperada	34,8	52,2	87,0
	\$401,00 a \$800,00	Recuento	40	86	126
		Frecuencia esperada	50,4	75,6	126,0
	\$801,00 a \$1.200,00	Recuento	124	127	251
		Frecuencia esperada	100,4	150,6	251,0
	\$1.201,00 a \$1.600,00	Recuento	14	54	68
		Frecuencia esperada	27,2	40,8	68,0
	\$1.601,00 a \$2.000,00	Recuento	4	7	11
		Frecuencia esperada	4,4	6,6	11,0
	\$2.001,00 a \$2.400,00	Recuento	7	8	15
		Frecuencia esperada	6,0	9,0	15,0
	\$2.401,00 a \$2.800,00	Recuento	0	1	1
		Frecuencia esperada	0,4	0,6	1,0
	\$2.801,00 a \$3.200,00	Recuento	0	19	19
		Frecuencia esperada	7,6	11,4	19,0
	\$3.201,00 a \$3.600,00	Recuento	0	4	4
		Frecuencia esperada	1,6	2,4	4,0
	Más de \$3.601,00	Recuento	0	18	18
		Frecuencia esperada	7,2	10,8	18,0
Total	Recuento	240	360	600	
	Frecuencia esperada	240,0	360,0	600,0	

Análisis estadístico

En función de las respuestas obtenidas en la aplicación del instrumento de investigación, se aprecia que de las 251 personas cuyo ingreso oscila entre \$800,00 a \$1.200,00 se encuentran sobreendeudados al menos 124 de ellas y la diferencia de 127 menciona que no. Sin embargo, los participantes cuyos ingresos superan los \$2.401,00 mensuales afortunadamente no consideran estar dentro de dicha condición.

Capítulo V

Propuesta

Propuesta parte 1 “Propuesta estratégica”

Según Koontz et al. (2012) una propuesta estratégica es una herramienta empresarial que facilita y agiliza la elaboración, formulación y desarrollo de varias estratégicas que permitan resolver cualquier evento que presente actualmente una entidad y/o persona, también favorece el establecimiento de actividades que orienten el cumplimiento de procesos, objetivos, metas u otros proyectos internos.

Una propuesta estratégica se compone de:

- **Objetivos estratégicos.** Corresponde a las metas planteadas a mediano y largo plazo, las cuales se orientan al cumplimiento de la misión institucional. Por tal razón, deben ser: realistas, realizables, cuantificables, comprensibles, coherentes, comprensibles e interrelacionados (Andía, 2016).
- **Estrategias.** Las actividades y métodos que permiten el alcance de los objetivos planteados, también el cumplimiento de la meta que es medida a través de los KPI.
- **Key performance indicators (KPI)** o en español indicadores de gestión corresponde a una medida numérica que permite calcular el nivel de cumplimiento de las estrategias planteadas a lo largo de un tiempo determinado (Solís, 2010).
- **Definición operacional.** Fórmula o conceptualización de cómo se compone cada indicador de gestión.
- **Metas.** Luego del planteamiento de los objetivos a mediano y largo plazo, aquí se plantea la cantidad, porcentaje, tiempo u otras unidades de medición que se desea alcanzar en un periodo determinado.
- **Iniciativa estratégica.** La finalidad o propósito de cada objetivo estratégico planteado dentro del proyecto.

- **Presupuesto.** Cantidad monetaria asignada para el cumplimiento de cada objetivo estratégico

En función de lo aludido anteriormente y los resultados obtenidos tras el análisis de la encuesta, se vio la necesidad de diseñar una propuesta que beneficie a todos los cuenta-ahorristas y cuentacorrentistas del Sistema Financiero, Cooperativas de ahorro y crédito y Mutualistas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Asimismo para contribuir con lo dictaminado en la Resolución-SB-2020-0754 y Resolución No. SEPS-IGT-IGS-INFMR-INGINT-IGJ-2020-0153, respectivamente.

A continuación se adjunta una matriz de propuesta estratégica donde se ha planteado 4 objetivos con al menos 2 estrategias cada uno, las cuales cuentan con sus propios KPI, definición operacional y metas al 2021. Cada objetivo también tiene una iniciativa estratégica y el presupuesto que le compete para el alcance global y exitoso en función de los parámetros planteados.

El objetivo “Ejecutar los programas de capacitación a los diferentes segmentos de clientes” es el único rubro que se repite o multiplica por 4 veces (todo depende de la cantidad de capacitaciones que se hará al año). Asimismo, en todas las capacitaciones deben emplearse una encuesta de máximo 8 preguntas para que sea resuelta en 10 minutos cada una y serán únicamente 4 por día.

Finalmente, la propuesta estratégica requiere de una inversión por parte de la Institución Financiera de \$35.515,51 al año; en este incluye los 4 objetivos que se detalla en la matriz y las 4 capacitaciones anuales que se proyecta realizar, la frecuencia de estas es de manera trimestral.

Tabla 47

Propuesta estratégica

Objetivos Estratégicos	Estrategias	KPI	Definición Operacional	Metas al 2021	Iniciativa Estratégica - Proyectos	Presupuesto
Desarrollar alianzas estratégicas con las universidades y/o Instituciones financieras	Definir el público objetivo que se beneficiara de las capacitaciones	Tiempo en definir el público objetivo	el Total de horas en definir el público objetivo	36 horas		
	Desarrollar alianzas estratégicas con el Departamento del CEAC en la implementación de cursos de finanzas personales	Número de alianzas estratégicas firmadas	Total de alianzas estratégicas firmadas	3 alianzas estratégicas	Creación de alianzas estratégicas para el desarrollo de la capacitación	\$ 1.715,15
Reformular los cursos de capacitación para los clientes	Generar nuevos cronogramas de capacitación dirigidos a los clientes actuales y potenciales	Porcentaje de avance en la elaboración de los cronogramas a los clientes actuales	$\left(\frac{\text{Número de cronogramas elaborados}}{\text{Total de cronogramas planificados}} \right) \times 100$	100%		
		Porcentaje de avance en la elaboración de los cronogramas a los clientes potenciales	$\left(\frac{\text{Número de cronogramas elaborados}}{\text{Total de cronogramas planificados}} \right) * 100$	100%	Desarrollo de los distintos cursos de capacitación en finanzas personales	\$ 5.300,00
	Reajustar los cursos de capacitación destinados a los diferentes clientes	Número de cursos de capacitación de finanzas personales actualizados	Total de cursos de capacitación de finanzas personales actualizados	2 cursos		

Actualizar los manuales de procesos y procedimientos en finanzas personales	Desarrollar el cronograma de rediseño de los procesos que involucran la gestión de las finanzas personales	Número de cronogramas de rediseño planificados	Total de cronogramas de rediseño planificados	4 cronogramas	
	Reestructurar los flujos de procesos de la gestión de las finanzas personales	Porcentaje de avance de la optimización de los flujos de procesos	$\left(\frac{\text{Número de flujos de procesos reconstruidos}}{\text{Número de flujos de procesos planificados}} \right) * 100$	100%	Desarrollo de los manuales de procesos y procedimientos en finanzas personales y \$ 5.300,00
	Optimizar los manuales de procesos y procedimientos	Número de manuales de procesos y procedimientos optimizados	Total de manuales de procesos y procedimientos	3 manuales	
Ejecutar los programas de capacitación a los diferentes segmentos de clientes	Diseñar, preparar y notificar el material de apoyo a utilizarse en la capacitación	Tiempo en preparar el material de apoyo	Total de horas en preparar el material de apoyo	40 horas	
	Contactar a las Instituciones con alianzas estratégicas	Tiempo de divulgación de la información recolectada a clientes actuales	Total de horas para la divulgación de la información recolectada a clientes actuales	40 horas	Divulgar la información recolectada a los clientes actuales y \$ 23.200,00
	Desarrollar encuestas que validen el conocimiento de los participantes con respecto a la gestión de las finanzas personales	Tiempo de elaboración de las encuestas de validación	Total de horas en elaborar las encuestas de validación	40 horas	proceso para la gestión de las finanzas personales
	Analizar los resultados obtenidos tras la aplicación de la encuesta al finalizar la capacitación	Porcentaje de preguntas respondidas en la encuesta	$\left(\frac{\text{Número de preguntas respondidas}}{\text{Total de preguntas planteadas}} \right) * 100$	100%	
Total planificación estratégica					\$ 35.515,15

Propuesta parte 2 “Manual de procesos y procedimientos”

Se ha desarrollado un Manual de Procesos y Procedimientos de las Finanzas Personales, el cual tiene como objetivo integrar todas las acciones relacionadas a las capacitaciones que permitan efectuar las actividades, tareas y recolección de evidencias de manera organizada y consecutivo; la finalidad de este documento es efectuar su desarrollo y aplicación efectivamente para lograr una capacitación de las Finanzas Personales de calidad.

El Manual está dirigido a las Instituciones del Sistemas Financiero regulados por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, para dar cumplimiento al dictamen que ambos entes de regulación han emitido, siendo estos: Resolución-SB-2020-0754 y Resolución No. SEPS-IGT-IGS-INFMR-INGINT-IGJ-2020-0153, respectivamente.

En el Anexo 2 se ha adjuntado el documento “Manual de Procesos y procedimientos de Finanzas Personales”; este consta de un macro proceso denominado “Finanzas personales” y se encuentra desglosado en 4 subprocesos que son: 1. Convenio con Universidades, 2. Preparación de la capacitación, 3. Desarrollo de la capacitación y 4. Investigación de mercados. Además, cuenta con los respectivos flujogramas y la descripción de todas las actividades a ejecutarse, también con los indicadores de gestión para evaluar el nivel de cumplimiento del proceso y la evidencia que respaldará el trabajo.

Propuesta parte 3 “Ejemplo de capacitación”

El objetivo de este ejemplo es demostrar a los participantes la forma correcta y recomendada de asignar un porcentaje del ingreso hacia la satisfacción de las necesidades básicas, obligaciones con terceros y contraer financiamiento. Para ello, es importante registrar todos los ingresos percibidos, ya sea bajo relación de dependencia o no, mensualización de décimos, fondos de reserva u otros. Asimismo, reconocer todos los egresos que se detallan en el rol de pagos a fin de conocer el ingreso neto que percibe cada mes.

EJEMPLO DE PLANIFICACIÓN PARA UNA PERSONA CUYOS INGRESOS SON MAYORES / LOS EGRESOS

Nombre	Cargo	Nombre de la empresa:

Responda las siguientes preguntas por favor:

<i>Sector público o privado</i>	Público
<i>Bajo relación de dependencia</i>	Si
<i>¿Trabaja más de un año?</i>	Si
<i>¿Mensualiza los Décimos?</i>	No
<i>¿Mensualiza los Fondos de Reserva?</i>	Si
<i>¿Aporta al seguro social voluntariamente?</i>	No
<i>¿Tiene tarjeta de crédito?</i>	Si

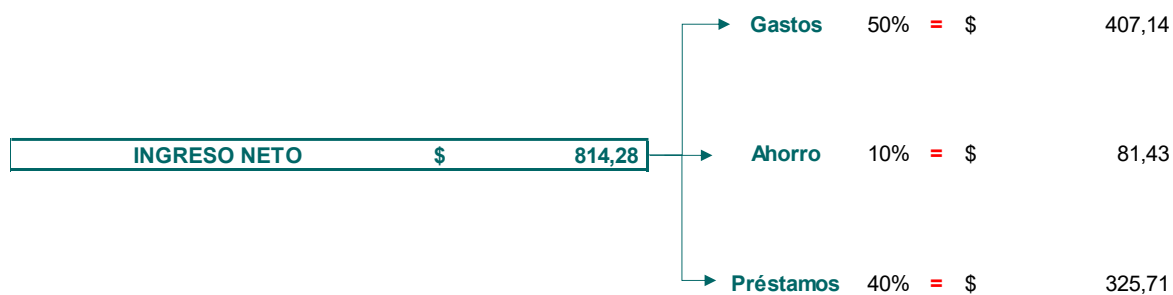
INGRESOS

DETALLE ROL DE PAGOS	
Remuneración	\$ 1.500,00
Horas extras	\$ 250,00
Comisiones	\$ 130,00
Bonos	\$ -
Utilidades	\$ -
INGRESOS EXENTOS DE RETENCIÓN DEL IMPUESTO A LA FUENTE	
Fondo de reserva	\$ 124,95
Décimo tercero mensual	\$ -
Décimo cuarto mensual	\$ -
Otros	\$ -
INGRESO FACTURADO	
Trabajo independiente (freelance)	\$ -
Total ingreso bruto	\$ 1.500,00

EGRESOS

Aporte al Seguro Social	\$	171,75
Impuesto a la Renta	\$	13,97
Aportes a Cooperativas	\$	-
Préstamos quirografarios	\$	500,00
Préstamos hipotecarios	\$	-
Préstamos personales	\$	-
Comisariato	\$	-
Otros	\$	-
Total egresos	\$	685,72
INGRESO NETO	\$	814,28

Luego de determinar el ingreso neto, es decir, el dinero disponible se procede a asignar el 50% a todos los gastos del mes sean de primera necesidad (alimentación, educación, salud, vivienda, vestimenta, arte y/o cultura) o de segunda; el 10% hacia el ahorro y finalmente el 40% para el pago de las cuotas pendientes en las tarjetas de crédito.



El pago de las cuotas mensuales será proporcional al monto total a pagarse por las tarjetas crédito utilizadas por la persona. Se recomienda que, todas las cuotas pendientes no deben superar el 40% disponible del ingreso neto; además, aunque el pago mínimo sea diferente al proporcional asignado es preferible cancelar rápido la deuda.

Préstamos 40% = \$ 325,71

Tarjetas de crédito	Monto otorgado	Pago mínimo
Visa	\$ 3.000,00	\$ 180,00

Consumos con tarjeta	Detalle	Monto
30/11/2020	Alimentación	\$ 600,00

Total consumos	\$ 600,00
<i>Pago mínimo mensual</i>	\$ 36,00
<i>Capital pendiente de pago</i>	\$ 564,00
<i>Interés compuesto</i>	\$ 8,00
<i>Nuevo Saldo (capital más intereses)</i>	\$ 572,00

Proporción asignada de acuerdo a lo planificado	70,59%
<i>Monto a cancelar según el proporcional</i>	\$ 229,91

<i>Capital pendiente de pago en la tarjeta de crédito</i>	\$ 572,00
<i>Interés compuesto</i>	\$ 8,00
<i>Nuevo Saldo (capital más intereses)</i>	\$ 580,00
<i>Monto a cancelar según el proporcional</i>	\$ 229,91

<i>Capital pendiente de pago en la tarjeta de crédito</i>	\$ 350,09
<i>Interés compuesto</i>	\$ 8,00
<i>Nuevo Saldo (capital más intereses)</i>	\$ 358,09
<i>Monto a cancelar según el proporcional</i>	\$ 229,91

Tarjetas de crédito	Monto otorgado	Pago mínimo
MasterCard	\$ 2.775,00	\$ 166,50

Consumos con tarjeta	Detalle	Monto
03/12/2020	Vestimenta	\$ 250,00

Total consumos	\$ 250,00
<i>Pago mínimo mensual</i>	\$ 15,00
<i>Capital pendiente de pago</i>	\$ 235,00
<i>Interés compuesto</i>	\$ 3,13
<i>Nuevo Saldo (capital más intereses)</i>	\$ 238,13

Proporción asignada de acuerdo a lo planificado	29,41%
<i>Monto a cancelar según el proporcional</i>	\$ 95,80

<i>Capital pendiente de pago en la tarjeta de crédito</i>	\$ 142,34
<i>Interés compuesto</i>	\$ 3,33
<i>Nuevo Saldo (capital más intereses)</i>	\$ 145,67
<i>Monto a cancelar según el proporcional</i>	\$ 95,80

<i>Capital pendiente de pago en la tarjeta de crédito</i>	\$ 49,87
<i>Interés compuesto</i>	\$ 3,33
<i>Nuevo Saldo (capital más intereses)</i>	\$ 53,21
<i>Monto a cancelar según el proporcional</i>	\$ 229,91

Capítulo VI

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Las finanzas personales consisten en la administración de los recursos propios para cubrir las necesidades actuales, obligaciones pendientes y futuras. De tal forma que, al planificar de manera efectiva el manejo del dinero se asegura la salud, tranquilidad y estabilidad financiera de las personas; de no ser así, el estrés y preocupaciones en cuanto a las necesidades monetarias se hace recurrente, lo cual provoca que los individuos acudan con frecuencia a las distintas formas de financiamiento. Actualmente en el Distrito Metropolitano de Quito, las personas encuestadas supieron mencionar que el 36,83% consideran que su grado de conocimiento sobre las finanzas personales es medianamente suficiente; seguido por el 32,83% que conocen lo suficiente. Asimismo el 23,17% muy poco; el 4,33% un grado avanzado y finalmente el 2,83% nada sobre el tema.

Al analizar la situación socioeconómica de la Población Económicamente Activa del Distrito Metropolitano de Quito, a través del comportamiento que tiene cada persona al administrar los ingresos en función de los gastos, ahorro, endeudamiento; con el propósito de conocer los hábitos predominantes en las decisiones sobre sus recursos económicos; se determina que las técnicas de administración de las finanzas personales permiten optimizar al máximo los ingresos mensuales de las personas, siendo que, la práctica más frecuente es el análisis del precio de los bienes y servicios antes de comprar ejecutada por el 41,67% participaciones; el 16,67% generalmente organizan los rubros de gastos acorde al nivel de indispensabilidad o necesidad; luego aquellos que invierten en acciones con 7,50%; por otro lado, tanto evitar el consumo con crédito como reducir los gastos innecesarios con el 3,00% cada uno; la compra con un conjunto de personas al por mayor los productos de primera necesidad y duraderos para luego distribuirse equitativamente entre los integrantes con 2,50%; generar ingresos extras con 1,83%; incrementar el ahorro 0,67% y establecer presupuestos periodos con 0,17%. No obstante, el 23,00% no aplica ninguna técnica.

A pesar de la situación económica en Ecuador, el PEA del D.M.Q. señala que puede generar un nivel de ahorro, puesto que el 36,83% de las personas encuestadas destinan hacia el ahorro en promedio \$50,00 al mes; el 24,83% entre \$50,01 a \$100,00; el 9,83% más de \$301,00; el 5,50% entre \$100,01 a \$150,00; el 5,33% entre \$150,01 a \$ 200,00; con una participación de 1,17% cada uno: entre \$200,01 a \$250,00 y \$250,01 a \$300,00; el esquema de ahorro que utilizan es a través del Sistema Financiero Nacional y las SEPS, al depositar el dinero en las cuentas de ahorro a la vista. Las razones principales que les incentivan son: experiencias de eventos pasados, para la compra de bienes muebles, adquirir un bien inmueble, la prevención de eventos fortuitos, destinar hacia la inversión y generación de ingresos extras, planes de estudio, salir de vacaciones, jubilación. Sin embargo, el 15,33% que no lo hacen, comentan que los ingresos son insuficientes y viven de manera limitada o sobreendeudados.

Por otro lado, es importante resaltar lo que respecta a las obligaciones con terceros, muchas personas cuando necesitan dinero suelen recurrir a utilizar los productos financieros para satisfacer sus requerimientos básicos donde el 55,17% de ellos cubren sus necesidades con tarjetas de crédito; el 23,17% prefiere renovar los préstamos; el 5,00% solicitan préstamos empresariales; el 3,17% con crédito directos comerciales y el 1,17% con préstamos bancarios. No obstante, el 4,67% de los participantes en el estudio recurren a prestaciones informales o también conocidas como usura o chulco (gran parte de los usuarios tienen que pagar tasas de interés mensual del 4,5% hasta el 20%, siendo el primer interés de los chulqueros nacionales y el segundo interés corresponde a chulquero extranjero que hace el blanqueo de dinero), con el objeto de cubrir sus necesidades diarias y/o salir de morosidad con entidades del sistema financiero o evitar entrar en ella.

La planificación y elaboración de presupuestos se realiza con herramientas manuales o digitales que proporcionan una mejor administración de las finanzas personales al permitir el registro diario de los gastos, lo cual facilita tener un mejor seguimiento sobre la entrada y salida de dinero; es por eso, el 32,67% de los participantes utilizan un cuaderno para hacer la programación de sus gastos personales y/o familiares; el 17,17% en office

(Excel, Word, otros); el 9,00% usan aplicaciones del celular; el 6,00% una hoja y en software de finanzas personales el 1,33%. Sin embargo el 33,83% no lo hace en ninguno lugar.

De todo lo analizado en esta tesis se concluye que, se ve la necesidad de diseñar una propuesta que beneficie a todos los cuenta-ahorristas y cuentacorrentistas del Sistema Financiero, Cooperativas y Mutualistas reguladas por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Es preferible que las actividades sean ejecutadas a través de las capacitaciones e impartidas por el personal de las Instituciones Financieras o individuos designados por los convenios con Universidades.

Recomendaciones

Desarrollar talleres y/o capacitaciones de educación financiera dirigido a la población ecuatoriana, donde se exponga temas como ingreso, gastos, ahorro, planificación financiera y productos financieros; a fin de mejorar los conocimientos de finanzas personales y dotar a las personas de herramientas indispensables para la administración y toma de decisiones económicas.

Se recomienda a las instituciones financieras realizar estudios de la situación socioeconómica de la población ecuatoriana, a fin de conocer las técnicas que usualmente utilizan para gestionar las finanzas personales y poder desarrollar productos que fortalezca sus métodos, permitiéndoles obtener mayores beneficios.

Fomentar el hábito de ahorro mediante programas atractivos que incentiven la asignación de un porcentaje del ingreso y estableciendo metas financieras a corto y largo plazo; mediante el monitoreo diario de las finanzas personales al utilizarse aplicaciones móviles o del ordenador, cuadernos u otras herramientas que permitan el registro diario de las transacciones comerciales en función del ingreso y egreso.

Dar a conocer los requisitos, beneficios, ventajas y desventajas de los productos financieros ofertados por las Instituciones Financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Además de informar todo lo relacionado a la usura, también los riesgos que se contrae al endeudarse con prestamistas informales o usureros.

Informar a los usuarios las ventajas y desventajas de cada herramienta de administración y la forma adecuada de tomar de decisiones en función de los resultados que arrojan los registros diarios realizados; a fin de mantener un control sobre las transacciones comerciales y evitar que el egreso supere al ingreso, sino de incentivar al ahorro mediante la asignación de un porcentaje de la renta percibida.

Se recomienda a las Instituciones financiera que el modelo desarrollado en el manual de procesos y procedimientos sea óptimo, donde se aplique la propuesta estratégica, capacitaciones, planteamiento de ejemplos prácticos y el taller tenga un lapso

máximo de 45 minutos. Además se realice convenios con Universidades cuyas carreras tengan en su pensum la materia de Finanzas.

Bibliografía

- Aguilar Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Redalyc*. Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=2ahUK Ewi_jOSSwMDnAhVRw1kKHQTqC0YQFjAAegQIBhAB&url=https%3A%2F%2Fwww.redalyc.org%2Fpdf%2F487%2F48711206.pdf&usg=AOvVaw3wyc1rWQ6Jb_NBpYtPgQgj
- Aguirre, J. (2015). Inteligencia estratégica: un sistema para gestionar la innovación. *Revista Estudios Gerenciales*, 100 - 110. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/212/21233043011.pdf>
- Andía, W. (2016). Enfoque metodológico para los objetivos estratégicos en la planificación del sector público. *Redalyc*, 28 - 32.
- Argandoña, A. (1993). La ética de la sociedad de consumo. *Empresas y Humanidades*.
- Banco del IESS. (marzo de 2020). *BIESS*. Obtenido de Productos crediticios: <https://www.biess.fin.ec/prendarios/credito-prendario>
- Banco del Pacífico. (marzo de 2020). *Banco del Pacífico*. Obtenido de Créditos personales: <https://www.bancodelpacifico.com/personas/creditos/creditos/credito-estudios-pacifico>
- Banco Mundial de la Mujer. (2008). Manual de educación financiera. *Fundación Laboral WWB*, 116.
- Banco Pichincha. (marzo de 2020). *Banco Pichincha*. Obtenido de Crédito personal: <https://www.pichincha.com/portal/Principal/Personas/Creditos>
- Banco Solidario. (marzo de 2020). *Banco Solidario*. Obtenido de Créditos personales: <https://www.banco-solidario.com/creditos/credito-personal#collapse0>
- BanEcuador. (marzo de 2020). *BanEcuador*. Obtenido de Productos crediticios: <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiera/credito-de-consumo/>
- BBVA. (2020). *BBVA*. Obtenido de Productos crediticios: <https://www.bbva.com/es/diferencias-entre-un-prestamo-y-un-credito/>

- Bernal Torres, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Bogotá D.C., Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda.
- Bodie, Z., & Merton, R. (2003). *Finanzas*. México: Pearson Educación. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=jPTppKDvIv8C>
- Bray, R. (2002). An analysis of financial stress indicators in the 1998-99. *Australian Bureau of Statistics Household Expenditure Survey*.
- Cabiria, T. (2012). El "focus group": nuevo potencial de aplicación en el estudio de la acústica urbana. *Athenea Digital. Revista de Pensamiento e Investigación Social*. doi: ISSN: 1578-8946
- Calduch Cervera, R. (2014). *Métodos y técnicas de investigación internacional*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Carangui, P., Garbay, J., & Valencia, B. (2017). Finanzas personales: la influencia de la edad en la toma de decisiones financieras. *Revista Killkana Sociales*, 1(3), 81 - 88.
- Collins, K., Onwuegbuzie, A., & Jiao, Q. (2007). A Mixed Methods Investigation of Mixed Methods Sampling Designs in Social and Health Science Research. *Journal of mixed methods research*, 267-294. Obtenido de <https://doi.org/10.1177%2F1558689807299526>
- Connolly, C., & Hajaj, K. (2001). Financial services and social exclusion. *University of New South*.
- Crisanto, E. (2006). *Finanzas personales*. México: Redalyc.
- Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Redalyc*.
- De Franco, C., & Josefina, Y. (2009). *Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación para la recolección de datos*. Barcelona.
- Duarte Cáceres, L., Rosado Muñoz, Y., & Basulto Triay, J. (2014). Comportamiento y Bienestar Financiero como factores competitivos en el personal académico de una Institución de Educación Superior. *Mercados y Negocios*, 129 - 148.

- Ecuador en Cifras. (16 de enero de 2020). *Boletín Técnico N° 01-2020-ENEMDU*. Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo:
<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-diciembre-2019/>
- Ecuador en Cifras. (2020). *Población Económicamente Activa (PEA)*. Quito. Obtenido de
<https://sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>
- Educación Financiera. (21 de marzo de 2020). *Portal de educación financiera para empresarios y emprendedores*. Obtenido de Educación Financiera:
<https://www.edufinet.com/edufiemp-cabecera/educacion-financiera/los-beneficios-de-la-educacion-financiera>
- ENEMDU. (2020). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo.
- Expatistan. (2020). *Índice colaborativo de costo de vida internacional*. Obtenido de Costo de vida en Ecuador: <https://www.expatistan.com/es/costo-de-vida/pais/ecuador>
- Figueroa Delgado, L. (2009). Las finanzas personales. *Redalyc*, 23. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20612980007>
- Friedman, M. (1957). A Theory of the Consumption Function. *Princeton University Press*.
- Fuenzalida, M., & Ruíz, J. (2009). Riesgo Financiero de los hogares. *Economía Chilena*, 12 - 53.
- Fundación OPS. (28 de febrero de 2020). *Fundación, Gestión y Participación Social*. Obtenido de Actividad económica: <http://www.asociaciones.org/formacion/item/168-que-es-actividad-economica>
- Gallego Quiceno, D., Bustamante Penagos, L., & Quintero Arango, L. (2018). La importancia de los recursos financieros personales y su relación con la inteligencia financiera: revisión documental. *Redalyc*. Obtenido de <https://doi.org/10.35575/rvucn.n55a7>
- Garay, G. (2016). Índice de alfabetismo financiero, la cultura y la educación financiera. *Revista Perspectivas*, 23 - 40. Obtenido de
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425946304003>

- García Arancibia, R., & Indavera Stieben, L. (2009). Soluciones rescherianas a la paradoja keynesiana del ahorro. *Ciencias económicas*. Obtenido de https://www.academia.edu/download/30851363/CE_7_1_pag_37_45.pdf
- García Muñoz, T. (2003). *El cuestionario como instrumento de investigación / evaluación*. España.
- García, J. (2011). Hacia un nuevo sistema de indicadores de bienestar. *Revista Internacional de Estadística y Geográfica*, 78 -95.
- Garman, E., & Prawitz, A. (2006). InCharge Financial distress/financial well-being scale: development administration and score interpretation. *Financial Counseling and Planning*.
- Gavilanes Peña, A. (2017). Estudio de la cultura financiera en la ciudad de Quito, estrato medio, sector norte, a partir de la vigencia de las normativas 2393 y 665 de la Superintendencia de Bancos del Ecuador. *Pontificia Universidad Católica del Ecuador*, 105.
- González Amador, R. (2016). Hay algunos signos de sobreendeudamiento familiar, advierte Carstens. *UNAM*. Obtenido de <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/12/01/signos-de-sobreendeudamiento->
- Grasmick, R. (1992). The effects of gender, family satisfaction, and economic strain on psychological well-being. *Family Relations*, 440-446.
- Guillén Romo, H. (2009). Kindleberger y Galbraith: el eterno retorno de las crisis financieras. *Mundo Siglo XXI*.
- Herber, S. (1947). *Teoría de la racionalidad limitada*.
- Hernández Sampieri, R. (2008). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (Vol. 6th). México, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2019). Encuesta Nacional de Empleo, desempleo y subempleo. *Reporte Técnico*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>
- Izar, J. (2018). *Fundamentos de investigación de operaciones para administración*. San Luis de Potosí, México: Editorial Universitaria Potosina. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/329924860_CAPITULO_VI_DUALIDAD
- Juárez Martínez, G. (2009). Finanzas personales en épocas de crisis ¿oportunidad o desgracia?". *Plan de negocios*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2009b/gdjm.htm>
- Koontz, H., Wehrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración: una perspectiva global y empresarial* (decimocuarta ed.). México: McGRAW-HILL.
- Kyrk, H. (1920). *Economía de consumo y economía familiar*.
- Mejía Mejía, E. (2005). Técnicas e instrumentos de investigación. *Biblioteca Nacional del Perú N.º 2005-8142*. doi: ISBN: 9972-834-08-05
- Mejía, G. (2018). Actitudes financieras para mejorar el bienestar. *Educación Financiera*. Obtenido de <https://guillermomejia.com/actitudes-financieras-positivas/>
- Mendieta López, J. C. (2005). *Teoría del Consumidor, teoría del producto, teoría de juegos y competencia imperfecta*. Colombia: Universidad de los Andes.
- Meza, J. (2017). La teoría del ciclo vital de franco modigliani: enfoque en los salarios de los trabajadores colombianos. *Universidad de América*, 131-140.
- Organization for Economic Cooperation and Development. (2005). Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies. *Organization for Economic Cooperation and Development*.
- Palacios Raufast, J. (2011). *Finanzas Personales* (Primera ed.). España: Jeanne Bracken.
- Pardo, C. (2005). Análisis de correspondencias de tablas de contingencia estructuradas. *Departamento de estadística*. Obtenido de <https://www.academia.edu/download/47738869/AnalCorresTCE.pdf>

- Porter, M., Stern, S., & Artavía Loría, R. (2013). *Social Progress Imperative*. Obtenido de Social Progress Index 2013: www.socialprogressimperative.org
- Prieto Castellanos, B. J. (2017). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. *Pontificia Universidad Javeriana*, 1 - 27.
- Raccanello, K., & Herrera, E. (2014). Educación e inclusión financiera. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos*, 119 - 141.
- Real Academia Española RAE. (2020). *Diccionario online*. España. Obtenido de <https://www.rae.es/diccionario-panhispanico-de-dudas/definiciones>
- Rodríguez, P., & Bonilla, E. (2005). *Método de investigación*. Bogotá: Schiffman.
- Rojas López, M. D. (2018). *Finanzas personales: Cultura financiera*. Colombia: Ediciones de la U.
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*. Caracas: Panapo.
- Salgado Obregón, A. (2015). Finanzas Personales y su efecto en el desarrollo socio-económico de socios y socias de la Cooperativa COVISCOF, R.L. Estelí, 2015. *Redalyc*.
- Salkind, N. (1998). *Métodos de Investigación*. México: Prentice Hall. Obtenido de <https://sbecdb035178db168.jimcontent.com/download/version/0/module/10120081460/name/M%C3%A9todos-de-investigacion.pdf>
- Sebstad, J., Cohen, M., & Stack K. (2006). Financial Education from Poverty to Prosperity. *Economy*, 46.
- Servicios de Rentas Internas SRI. (2016). Código de trabajo. *Servicios de Rentas Internas*, 41.
- Sharppell, E., Ahn, J., Ahmed, N., Harris, I., Soo Park, Y., & Tekian, A. (2018). Personal Finance Education for Residents: A Qualitative Study of Resident Perspectives. *AEM EDUCATION AND TRAINING*.
- Solano, A. (2003). Toma de decisiones gerenciales. *Dialnet*, 44-51. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uac>

t=8&ved=2ahUKEwi-qqOs7qToAhWrmOAKHaCkB-

MQFjAAegQIBxAB&url=https%3A%2F%2Fdia.net.unirioja.es%2Fdescarga%2Farticulo%2F4835719.pdf&usg=AOvVaw2sE2V_VzxMAvHdjf3vOc24

Solís, F. (2010). Administración Industrial. *SENATI*, 11 - 14.

Sternberg, R. J. (1985). *Beyond IQ: A triarchic theory of human intelligence*. United States: Cambridge University Press.

Superintendencia de Bancos. (marzo de 2020). *Superintendencia de Bancos*. Obtenido de Glosario de términos: <https://www.superbancos.gob.ec/bancos/glosario-de-terminos/>

Tamayo, C., & Siesquén, I. (2015). *Técnicas e instrumentos de recolección de datos*. Perú.

Trujillo Diez, I. (2001). *El sobreendeudamiento de los consumidores*. Perú: Universidad de Castilla La Mancha.

Vallejo, L., & Martínez, M. (2016). Perfil de Bienestar Financiero: Aporte Hacia la Mejora de una Comunidad Inteligente. *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782016000100006&lang=es

Verón, R. (2010). *Educación Financiera, Endeudamiento y Salud: Una Revisión de Literatura*. México: Universidad de las Américas Puebla.

Vizcarra Cifuentes, J. (2014). *Diccionario economía*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=-szhBAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=diccionario+de+economia&ots=n5ffYOy2a2&sig=18UQTghDPc5Hk4QWoSFwVGOzxE#v=onepage&q=diccionario%20de%20economia&f=false>

Walstad, W., & Rebeck, K. (2018). The measurement properties of the Basic Finance Test for children and the Test of Financial Knowledge for youth. *ResearchGate*, 248 - 271.

Zárate, R., & Matviuk, S. (2010). La inteligencia emocional y el sector financiero colombiano. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 148 - 165. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/206/20619966009.pdf>

Anexo